

EXTRAIT

8 ASTUCES POUR DOUBLER VOS VENTES AVEC CALL MANAGER

dexem —



Merci de parcourir cet extrait !

Nous espérons que ce chapitre du livre blanc *8 astuces pour doubler vos ventes avec Call Manager* vous fera découvrir une des facettes de cet outil qui vous aidera à bénéficier des atouts de votre téléphone.

Si c'est le cas, n'hésitez pas à télécharger le livre blanc complet pour découvrir en détail toutes les astuces!

Afin de vous donner un aperçu de ce que peut vous apporter ce livre blanc, nous avons choisi d'inclure l'intégralité du sommaire.

Bonne lecture!


SOMMAIRE

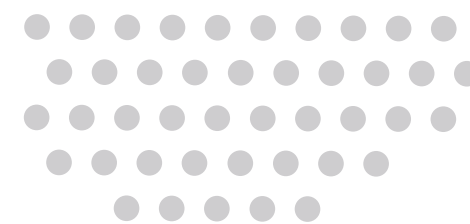
01	Comprendre à quel moment vos leads vous appellent	03
02	Traiter rapidement vos appels manqués	08
03	Communiquer sur un numéro unique	11
04	Rediriger vos appels en cas d'indisponibilité	14
05	Valoriser votre discours commercial au téléphone	17
06	Analyser le parcours de vos leads avec votre entreprise	21
07	Transmettre et recevoir la bonne information en interne	24
08	Intégrer vos données d'appel avec vos outils	28
09	Pour en savoir plus	31



02

Traiter rapidement
vos appels manqués





Plus important que décrocher tous vos appels ? Rappeler tous vos clients !

Peu d'équipes de vente pourraient se vanter de décrocher 100% de leurs appels. Et c'est normal.

Mais même pour leur management, cela ne représente pas tant un objectif que celui de rappeler rapidement les appels des leads qu'on a manqués.

Beaucoup de commerciaux ou de conseillers dans les banques, les entreprises digitales ou les agences immobilières ont pour mot d'ordre de rappeler leurs leads dans les 24 heures.

En effet, de nombreuses études montrent qu'au-delà de cette période, l'opportunité peut être considérée comme perdue car :

- Le lead n'est plus aussi déterminé à discuter avec vous car il n'aura plus toutes les informations en tête.
- Le lead n'aura plus la nécessité immédiate d'acheter ou de mettre en place votre produit ou solution.
- Le lead se sera déjà mis en relation avec l'un de vos concurrents.



Visez 100% d'appels traités !

Call Manager vous offre la maîtrise complète de vos appels téléphoniques et la possibilité de vous organiser simplement et rapidement dans le rappel de vos leads.

Votre journal d'appels affiche les appels que vous recevez et ceux que vous manquez, afin de vous permettre :

Plus de 10 000 conseillers bancaires utilisant Call Manager ont vu leur nombre d'appels décrochés ou rappelés dans la journée progresser de 25%.



1 D'en diminuer une partie en restructurant votre activité (cf notre exemple de la concession automobile en partie 1).



Appel traité ✓
le 28 Jan à 15:26
par Sandrine Bernard

2

Mais surtout, de les traiter de manière fluide et rapide.



3

De vous rappeler, via des notifications sur votre journal, le nombre d'appelants que vous devez recontacter en J+1 ou suivant un délai personnalisé.



Modernisez la gestion de vos appels téléphoniques

Dexem développe des produits de gestion et analyse des appels téléphoniques pour de nombreuses entreprises de toute taille, partout dans le monde.

En offrant plus d'autonomie et de transparence, nos produits aident les entreprises à améliorer l'expérience client par téléphone pour renforcer les liens de proximité et de confiance avec leurs clients.

Si ces astuces vous ont inspirés pour développer et optimiser vos ventes au quotidien, nous serions ravis de vous faire une démonstration gratuite de Call Manager. Contactez-nous pour le voir en action et nous poser toutes vos questions !

[Demandez une démo](#)





Cet extrait vous a plu ?

Téléchargez gratuitement le livre blanc complet !

[Télécharger maintenant](#)





Retrouvez plus de ressources sur

www.dexem.com