

POWERLEADS : Améliorer la transformation des LEADS (contacts clients) en ventes

Commerce et relations clients VL, VUL, VI

Public

Toutes populations du commerce VN VO

Prérequis

Aucun prérequis

Lieu

Toute la France

Mode d'apprentissage

Présentiel

Durée

1 jour (7h)

Objectifs :

- Identifier les différents leads entrants et les intégrer dans un univers CRM
- S'organiser pour être plus efficient
- Répondre efficacement aux leads suivant les canaux
- Innover dans sa façon de communiquer

Programme :

1. Les différents leads entrants en concession
2. Les nouveaux modes de communication
3. Transformer un lead en commande
4. Contrer les objections

Les '+' de la formation :

- **Spécialiste du VO** reconnu depuis **15 ans**, qui accompagne les plus grands noms de l'automobile
- Expérience du formateur : **vente automobile** et **gestion de centres de profit**
- Méthodologie NOVA MS qui a fait ses preuves (3500 stagiaires formés par an)
- Pédagogie dynamique et agréable, formation 100% opérationnelle
- Exercices, ateliers, Quiz et sondages pendant la formation

Contact NOVA MS

Tel : 06 15 53 07 62

Mail : info@nova-ms.fr