

## TP GOODICOM : SCRIPT TELEPHONIQUE

**1er cas:** Rappel d'un client afin de mieux présenter cette nouvelle offre et d'obtenir un rendez-vous.

### Méthode CROC

**Contact:** Bonjour Madame/ Monsieur X, Je suis Marjorie Barret, Stagiaire au sein de l'entreprise Goodicom. Avez-vous quelques minutes à m'accorder ?

**Raison:** Merci, récemment nous vous avons envoyé de la documentation sur notre nouvelle gamme, spécialisés dans le secteur médical. J'aimerais revenir dessus, êtes-vous toujours intéressé par ce type de produit ?

**Objectif:** Souhaitez-vous prendre un rendez-vous afin de vous parlez de notre nouvelle offre et tout ses avantages ?

**Congé:** Merci beaucoup de votre attention, on se retrouve donc le ... à .... h !  
Bonne journée à vous, au revoir !

**2e cas:** Contacter de nouveaux prospects, proposition de documentation par mail + proposition d'un rendez-vous pour présenter l'offre.

**Contact:** Bonjour Madame/ Monsieur X, Je suis Marjorie Barret, Stagiaire au sein de l'entreprise Goodicom. Avez-vous quelques minutes à m'accorder ?

**Raison:** Notre entreprise est spécialisé dans les objets publicitaires. Nous venons de lancer une gamme spécifique au secteur médical. Seriez-vous intéressé par ce type de produit ?

**Objectif:** Nous avons aussi appliqué une remise de 20% sur nos prix présent dans notre catalogue. Souhaitez-vous recevoir la documentation par mail ? Je peux également vous proposez un rendez-vous si vous le préférez.

**Congé:** Merci beaucoup de votre attention, on se retrouve donc le ... à .... h !  
Bonne journée à vous, au revoir !

### Argumentation commerciale

Les goodies sont un outils de communication idéal pour se faire connaître, augmenter sa notoriété mais aussi pour fidéliser des clients. Ils ont un grand impact sur les personnes qui les reçoivent : l'image de l'entreprise est renforcée dans l'esprit du consommateur ou collaborateur. C'est un objet qui fait plaisir au client et qui renforce ou rend positive la relation commerciale. De plus, il permet de se démarquer des concurrents et de ne pas être oublié par les clients et prospects. En effet 50% des personnes qui reçoivent des goodies s'en servent et ont une image plus positive de la marque.

## Traitements des barrages et objections

**1. De quoi s'agit t'il ?**

Voilà une bonne raison de nous rencontrer !

**2. Il est en rendez-vous.**

Quel est le meilleur moment pour le joindre ?

**3. Nous ne sommes pas intéressés.**

Qu'est-ce qui pourrait vous faire changer d'avis ?

**4. Ce n'est pas moi qui s'occupe de cela.**

Quand est-ce que je pourrais le joindre ?

**5. Envoyez une documentation par mail.**

Il est préférable de se rencontrer pour mieux se rendre compte de la valeur et de la qualité de nos produits qu'en pensez-vous ?

**6. Nous avons déjà beaucoup d'objets pub en stock.**

Si je résous ce problème, êtes vous d'accord avec ma proposition ?

**7. Je n'ai pas le temps, envoyez moi une documentation.**

Voilà une bonne raison de nous rencontrer !

**8. Notre budget communication est épuisé.**

Je vous propose de vous rencontrer afin de faire connaissance, et pour fonctionner sur un mode d'anticipation

**9. Vos goodies sont beaucoup trop chers.**

Si je résous ce problème, êtes vous d'accord avec ma proposition ?

**10. Je ne vois pas ce que vos goodies ont de plus que les autres.**

C'est justement ce sur quoi je vous propose d'échanger, c'est la raison pour laquelle je vous propose de nous rencontrer

**11. Je pense que les goodies sont des gadgets inutiles.**

Que diriez-vous de nous rencontrer afin que je vous fasse changer d'avis ?

**12. Mes clients n'y portent aucune attention.**

Je vous propose de vous rencontrer afin de trouver une solution à cela.

**13. Les objets publicitaires polluent la planète.**

Que diriez-vous de nous rencontrer afin que je vous fasse changer d'avis ?

**14. J'ai déjà une agence qui me fournit en objet publicitaire et cela me convient parfaitement.**

Quels sont les points sur lesquels vous aimeriez qu'il s'améliore ?

**15. Je n'ai pas besoin de communiquer.**

Je comprends. L'objectif est de nous rencontrer pour nous connaître, et travailler ensemble sur un mode d'anticipation. je vous propose de nous rencontrer