

4- Installer une relation commerciale

- Dans un premier temps, j'ai suivi le gérant de la salle à un rendez-vous avec un CE pour vendre des entrées club aux salariés à prix de gros. Nous sommes donc partis un Vendredi matin sur les lieux de l'entreprise Valeo une grosse entreprise qui fabrique des pièces automobiles. Lorsque nous sommes arrivés, nous avons été accueillis par le responsable CE qui est une bonne connaissance du gérant car cela fait des années qu'il travaille avec lui. Ils se sont donc serrés la main, M Bamas, le gérant avait apporté une boîte de chocolats et une bouteille de champagne afin de consolider d'avantage la relation commerciale existante. S'en est suivie une discussion sur la santé de la boîte qui selon le responsable CE n'allait pas bien, je su plus tard que c'est une stratégie pour faire baisser le prix proposé par M Bamas. Mais ce dernier n'était pas dupe et entama une négociation.

- Nous avons également lors de mon stage, prit contact avec un imprimeur afin de matérialiser un visuel que j'ai créé pour Cross Ouest France une manifestation où Moving sera présent.

- J'ai ensuite élaboré un script téléphonique pour effectué la relance suite à l'envoi de la lettre avec l'aide du gérant.

Script téléphonique :

Moi : Bonjour, excusez moi de vous déranger, pourrai-je parler au responsable CE s'il vous plaît ?

Si :

Interlocuteur : C'est moi-même → poursuivre

I : Oui je vous le passe → M : Merci

I : Il n'est pas disponible → M : Très bien, quand puis-je rappeler pour ne pas le déranger ?

M : Je me présente, je suis Lou de la société Moving Le Mans, est ce que vous connaissez ?

Si :

I : oui → passez à la suite

I : Non → M : nous sommes une société de remise en forme sur Le Mans depuis maintenant 30ans.

M : Je me permets de vous contacter aujourd'hui car nous vous avons fait parvenir une offre privilège par courrier en avez-vous prie connaissance ?

Si :

I : Oui → M : Qu'en avez-vous pensé ?

I : Non → M : L'avez-vous bien reçu ? → Si I : Oui → Très bien pouvons-nous en discuter ?

I : Non → Pourriez-vous me
donner votre adresse mail afin
que je vous l'envoi et que l'on en discute en direct ?