

C21.6 - Installer une relation commerciale

Sélectionnez un annonceur appartenant à votre cible de prospection.

Cet annonceur est intéressé par votre agence de communication. C'est un prospect chaud.

Vous accompagnerez votre responsable chez cet annonceur qui envisage de réaliser une campagne d'annonce presse ou une campagne de spots radio.

Votre mission consiste à préparer et à mener l'entretien. Il s'agit de créer un climat de confiance.

En vous aidant du support d'atelier, élaborer les documents utiles à la préparation de ce premier entretien de vente.

ELABOREZ UN PLAN DE QUESTIONNEMENT

- | |
|---|
| <ul style="list-style-type: none">- Quel est l'objectif de votre campagne ? (lancement de marque, promotion...)- Avez-vous déjà pensé à une solution de communication en particulier ? (radio, télé, presse...)- Pourquoi avez-vous pensé à ces solutions de communication ?- Sur quel zone géographique voudriez-vous que cette campagne s'étende ? |
| <ul style="list-style-type: none">- Quel est votre budget pour cette campagne de communication ?- Par rapport à vos critères et votre budget, nous pouvons envisager une campagne de spots radio, cela vous conviendrait-il ? |
| <ul style="list-style-type: none">- Pour le budget que vous nous avez annoncé, nous pouvons vous proposer une campagne radio de 10 jours, nous sommes toujours d'accord ?- Justement, j'allais y venir, que diriez-vous si nous arrivons à négocier pour 2 voire 3 jours supplémentaires ? |

PRESENTATION DE L'OFFRE (CAP/SONCAS)

	SECURTE	ORGUEIL	NOUVEAUTÉ	CONFORT	ARGENT	SYMPATHIE
CARACTERISTIQUES	Audience assurée	La radio véhicule une image prestigieuse	C'est un média dont vous n'avez pas encore eu l'occasion de découvrir	Nous sommes seulement à 5min de chez vous	Nous vous proposons un prix relativement bas contrairement au prix de nos concurrents	Nous essayerons de négocier 2 ou 3 jours de plus
AVANTAGES	Visibilité	Meilleure image de marque	Cela vous permettra de voir l'augmentation de visibilité de votre entreprise suite à cette campagne	Cela va permettre de faciliter les démarches en cas de problème	Cela vous fera économiser beaucoup d'argent pour votre campagne	Vous n'aurez pas de frais supplémentaires pour ces quelques jours
PREUVES	Dans notre région, cette radio est leader	Beaucoup de nouvelles entreprises se sont fait connaître grâce à la radio	Les chiffres sont formels, la radio augmente fortement la visibilité de l'entreprise	Regardez, voici notre localisation exacte	5000€ pour une telle campagne est un prix très convenable	

LIVRABLE 3 :

REFORMULATION DU BESOIN	AVANTAGE	PREUVE	BENEFICE	QUESTION DE CONTROLE
Vous cherchez donc un média qui correspond à votre budget qui vous permettra une visibilité locale ?	La radio correspond donc fortement à votre budget et à vos critères	5000€ sont suffisants pour réaliser votre campagne	Votre budget est donc respecté	Cela vous convient-il ?
Vous nous dites que 10 jours ne suffisent pas pour obtenir la visibilité souhaitée ?	C'est pour cela que nous allons essayer de négocier pour 2 ou 3 jours supplémentaires	La radio est un média très prisé mais avoir quelques emplacements supplémentaires est fort possible	Vous n'aurez pas de frais supplémentaires	Cette proposition vous convient-elle ?