

Les « 11 Commandements Pour Un Appel Vivant au Téléphone »

1. Aies une relation limite amical (Seth Godin grand marketeur disait de transformer un prospect en ami et un ami en client).
2. Pose lui les bonnes questions.
3. Fais en sorte qu'il se sent important et c'est le cas ! Fais preuve **d'humour et travaille tes intonations** pour avoir un état d'esprit **positif et entraînant** (c'est prouver scientifiquement grâce aux endorphines que ton cerveau décrète).
4. Sois honnête, sincère et authentique.
5. Ne sois pas critique mais justifie ton point de vue à chaque fois.
6. Sois **détendu et souris au téléphone**, tu connais sûrement l'adage qui dit que le sourire s'entend et met ton interlocuteur dans de bonnes dispositions.
7. Aie **confiance en toi**.
8. Montre à ton prospect combien tu t'intéresses à sa vie.
9. Montre que tu es disposé à apprendre et à écouter.
10. Place ton attention sur la solution et non sur le problème.
11. Mets tes compétences, tes connaissances et ton expérience au service de ton prospect car c'est toi l'expert.