

# Relation

commerciale

- **Suivre et relancer son offre**



**SUIVRE ET RELANCER LES OFFRES  
COMMERCIALES EST ESSENTIEL POUR  
MAXIMISER VOS CHANCES DE  
CONCLURE DES VENTES**

# Créer un plan de relance précis

Établissez un calendrier pour vos relances. En général, environ tous les dix jours sur une période d'un mois à un mois et demi est efficace

Variez les canaux de communication : téléphone, e-mail, courrier, réseaux sociaux. Testez ce qui fonctionne le mieux pour chaque prospect



# Personnalisez vos messages de relance

**Si vous pouvez utiliser le prénom de votre prospect**

**Adaptez le contenu à son contexte**

**Soyez clair et concis dans vos messages**

**Montrez que vous avez compris ses enjeux et besoins spécifiques**

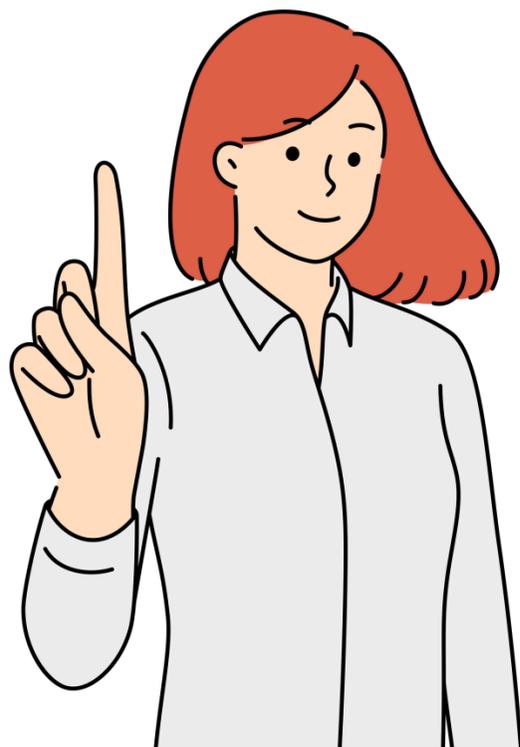
**Rassurez le prospect sur l'objet de votre relance**



# Apportez de la valeur ajoutée à chaque échange

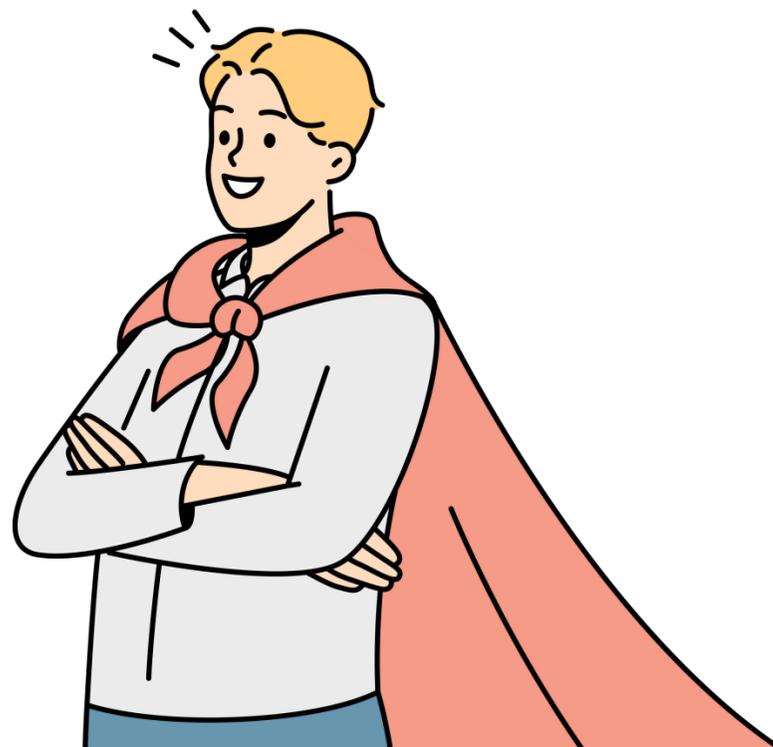
## Conseiller

**Proposez des informations pertinentes, des conseils ou des ressources utiles**



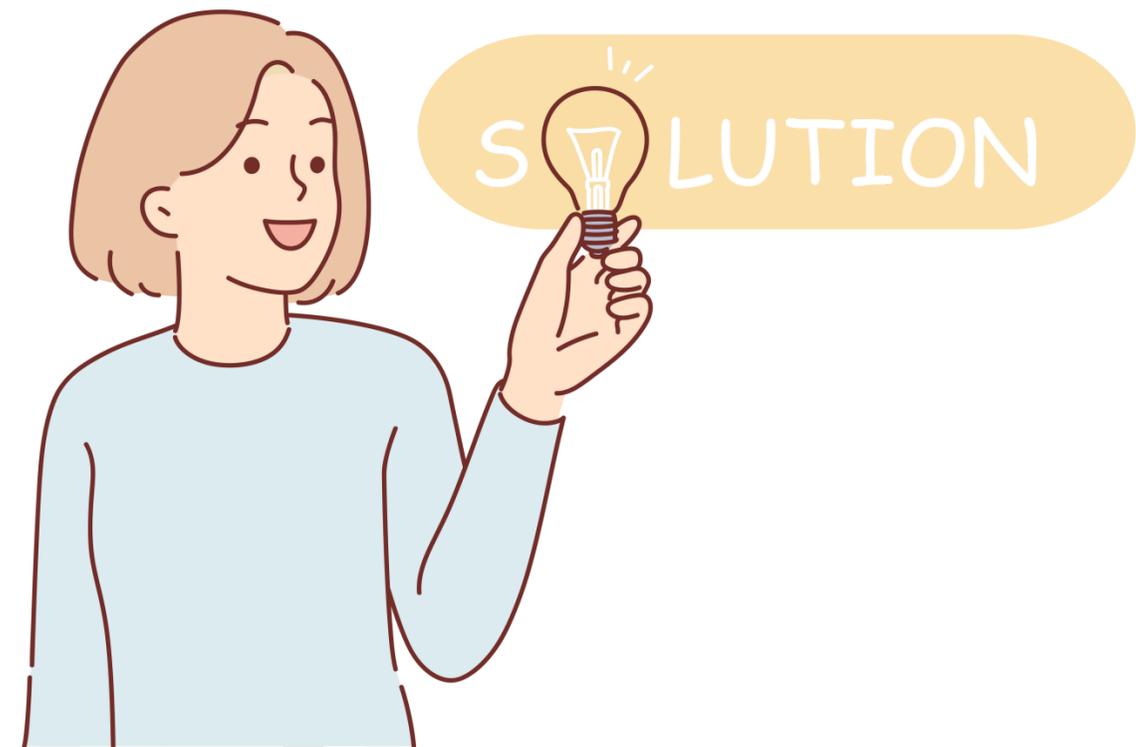
## Aider

**Montrez que vous êtes là pour aider, pas seulement pour vendre**



## Se mettre à la place de

**Mettez-vous à la place du prospect et réfléchissez à ce qui pourrait l'intéresser**



# Créez du lien avec vos prospects

Évitez la routine en variant les moments de la journée et les canaux de communication. Soyez disponible et à l'écoute

Respectez les délais des relances commerciales. Ne harcelez pas le prospect, mais maintenez un suivi régulier



# Conclusion

**En suivant ces conseils, vous  
pourrez optimiser vos relances  
et augmenter vos chances de  
conclure des affaires !**

