



15 mai 2010 Article # 48

Relancer un client perdu...

Vous est-il arrivé de rencontrer un ami que vous aviez perdu de vue, tout à fait au hasard et de ressentir que la fibre qui vous retenait ou la chimie qui vous unissait étaient toujours là?

Plus souvent qu'autrement, on ne sent pas le besoin de revenir sur les raisons qui nous ont éloigné ou séparé et on reprend nos contacts comme si de rien n'était, avec autant d'enthousiasme.

De plus, il nous arrive de réaliser davantage comment cet ami nous était précieux, car on l'avait manqué.

Ne croyez-vous pas que certains clients qui vous ont délaissé en cours de route pour quelques raisons que ce soit, seraient heureux de vous redonner la place que vous aviez perdue et peut-être même, une plus grande place.

Dans le cas où vous en prenez l'initiative, il est recommandé de prendre un rendez-vous, puisque le fait de vous retrouver en personne devient très important, car vous avez plus de chances que les vraies choses se disent.

Le seul fait de vous donner la main en vous regardant dans les yeux, vous fait avancer à la vitesse de l'éclair, car la qualité de son accueil, le ton de sa voix et l'empressement avec lequel il vous recevra, vous en dira long sur son état d'esprit.

Il est bon, au départ, de vous rappeler, brièvement, un bon moment que vous avez vécu ensemble, à titre de fournisseur-client, question de vous mettre dans l'ambiance d'une collaboration où vous étiez tous les deux gagnants.

Il sera alors temps de lui dévoiler clairement votre désir de redevenir son fournisseur, ce qui vous amènera immédiatement à un niveau de négociation où vous aurez l'occasion de déterminer les causes, les raisons, de même que les circonstances qui ont amené la rupture de votre partenariat ou de votre relation.

J'ai entendu, un jour, un sexologue qui disait qu'en 25 années de consultations, il n'avait jamais rencontré un couple qui s'était séparé parce qu'ils ne s'aimaient plus, mais plutôt, à cause d'un manque de communication.

Qu'est-ce qui vous dit qu'une relance de votre client ne se résulterait pas en une très bonne occasion d'affaires qui pourrait s'éterniser, en plus de vous rapporter des dividendes, avec en prime, des références?

Qu'avez-vous à perdre?...

Roger St-Hilaire
Conférencier et formateur de vente

COURRIEL: contact@rogersthilaire.com

TELEPHONE: 1-800-463-7246 514-673-1124 418-626-7498 **TÉLÉCOPIEUR:** 418-626-6264