

VOTRE SUCCÈS EST NOTRE SUCCÈS !

Dans le cadre de notre engagement envers votre succès, il nous fait plaisir de vous offrir les conseils suivants afin d'assurer la rentabilité de votre fin de semaine.

1 Planifiez la configuration de votre kiosque

Gardez ouvert le devant de votre kiosque. Placez votre table au fond de votre kiosque ou au long du côté. Il est essentiel de rendre votre kiosque invitant afin d'encourager les visiteurs à venir vous parler.



2 Préparez votre stratégie pour stimuler la conversation

Planifiez une question ouverte qui stimulera les conversations. Évitez des questions qui amènent à des réponses oui/non ou qui n'offrent aucune opportunité d'avancer la conversation.

3 Préparez 3 ou 4 questions de qualification

La capacité de déterminer la qualification d'un candidat sur le pouce est un facteur clé pour réussir un salon. Vous devez aussi préparer une stratégie pour terminer rapidement des conversations avec des prospects non-qualifiés afin d'assurer que vous passez le plus de temps possible avec des candidats qui correspondent mieux à votre marque.

TRUCS POUR UN ÉVÈNEMENT RÉUSSI !

4

Faites une bonne première impression !

Les candidats décident s'ils vont arrêter vous parler quand ils se trouvent à 30 pieds de votre kiosque. Les candidats pourraient conclure qu'une conversation ne vous intéresse pas si vous êtes assis, en train de manger, au téléphone ou les bras croisés. Assurez-vous que votre langage corporel démontre le désir de leur parler de votre entreprise !



5

Établissez un plan de suivi

Recueillez des prospects ! Assurez-vous d'avoir un système pour saisir les informations de contact de tous les candidats intéressés (ex: iPad, formulaires en papier, feuille Excel). Prenez des notes détaillées afin que vous puissiez vous rappeler de la conversation lors du suivi.



6

Faites le suivi rapidement

Plus vous attendez pour faire le suivi, plus les candidats risquent de vous oublier. Gardez à l'esprit que les candidats ont probablement donné leurs coordonnées à 3 ou 4 entreprises. Vous risquez de perdre la vente si vous êtes le seul à ne pas faire de suivi.