



Mercedes-Benz

L'entretien individuel

Les thématiques

- Faire un point sur les commandes réalisées (factuel)
- Les affaires en cours
- Atterrissage prévisionnel et actions correctives à mener
- Les problèmes rencontrés ou réclamations clients en cours

Par rapport au précédent entretien :

- Les contacts fins de financements (nombre de RDV)
- Les appels après livraison (+4 semaines) : Indications obtenues
- Atelier et fidélisation : nombre de contacts / nombre d'indications
- Si opérations locales : nombre de contacts qualifiés (prospects OK MB / date de fin de financement)
- Propositions d'opérations locales
- Prospection flottes : quelles entreprises ont été contactées ?
Avec quels résultats ?

Outil de pilotage de l'activité prochainement disponible