

## **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.



### **PLANIFIEZ LA CONFIGURATION DE VOTRE KIOSQUE**

Gardez le devant de votre kiosque dégagé. Placez votre table à l'arrière ou sur le côté du kiosque. Il est essentiel de rendre votre kiosque invitant afin d'encourager les visiteurs à venir vous parler.

**1**



### **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.

**2**



### **PRÉPAREZ 3 OU 4 QUESTIONS DE QUALIFICATION**

L'une des clés du succès lorsqu'on travaille à un kiosque est de savoir comment qualifier les candidats — et de le faire rapidement. Vous devez aussi préparer une stratégie pour mettre fin poliment et efficacement aux échanges avec les prospects non-qualifiés, afin de consacrer votre temps aux personnes qui correspondent à votre marque.

**3**



### FAITES UNE BONNE PREMIÈRE IMPRESSION !

Les prospects décident s'ils vont s'arrêter vous parler à 30 pieds de distance de votre kiosque. Si vous êtes assis, en train de manger, au téléphone ou debout les bras croisés, ils pourraient conclure qu'une conversation ne vous intéresse pas. Souriez et établissez un contact visuel. Assurez-vous que votre langage corporel démontre le désir de leur parler de votre entreprise !

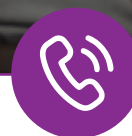
4



### ÉTABLISSEZ UN PLAN DE SUIVI

Ayez un système en place pour recueillir les coordonnées 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.

5



### FAITES LE SUIVI IMMÉDIATEMENT !

Plus vous attendez pour faire le suivi, plus vos prospects 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.

6

