

Bilan démarchage téléphonique

Appel 1 : Château DOMAINE DU VAL D'AUZON : **renvoi mail + plaquette** rappeler la semaine prochaine

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
Aisance à l'oral, bonne gestion de la vitesse d'élocution, je n'ai pas coupé la parole, attentive à l'attitude de la cliente	Très joviale, intérêt pour le produit avec envoi du mail et de la plaquette, nouvel appel prévu dans la semaine prochaine	Ecoute stable, la parole n'a pas été coupée et cliente dynamique dans l'échange. Elle n'a pas vu le mail mais la commerciale lui en a parlé.	Projets qui reprennent avec la conjoncture et possibilité de devis la semaine prochaine	

Appel 2 : CHÂTEAU DES MARTINANCHES : **renvoi mail + plaquette**

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
Aisance aussi, moins de bégaiement	Courtois, pas intéressé par l'offre mais il a pris le temps d'échanger alors qu'il suivait une vente aux enchères en direct en ligne	Ecoute stable, fluidité dans les contenus et différents axes abordés alors qu'il était occupé. Fait essentiellement des mariages.	Pas intéressé car il a déjà des barnums et contexte économique difficile (moitié des mariages reportés). Il souhaite tout de même un renvoi du mail et de la plaquette.	Pas disponible pour regarder le mail

Appel 3 Château de Petit Bois : **répondeur**

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage

Appel 4 : Château de Montsablé : possibilité d'envoyer des tarifs car elle ne loue pas ça directement avec le château

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
aisance	Ouverte, occupée dans une activité extérieure mais elle a pris le temps de répondre	Explication de son activité, elle loue uniquement les salles du château et l'espace du lieu.	Pas intéressé directement mais elle peut le proposer aux particuliers s'ils cherchent des tentes pour leurs réceptions dans leur château. Pour ça il faudrait lui envoyer une grille tarifaire.	Pas disponible pour regarder le mail

Appel 5 : CHATEAU DE BEAUVOIR : renvoi mail + plaquettes (voie postale)

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
Aisance et même note d'humour et utilisation du lexique sur le charme...	Très joviale, intéressée par le produit à l'écoute des informations complémentaires.	Explication du lieu de réception, type de clientèle. Elle souhaite faire travailler localement	Renvoi du mail et lien du site internet de la tente car elle va le mettre sur son site. Envoi de plaquettes papier par voie postale pour qu'elle les présente à sa clientèle.	Pas le mail sous les yeux

Appel 6 : Cérémonies et Co : arrêt de leur activité

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage

Appel 7 : Domaine du Breuil de Doue : pas intéressée

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
Aisance		Echange rapide car pas intéressé et ce sont les hôtes qui se chargent de la location	Ce sont les loueurs qui se chargent de la location	

Appel 8 : Château de Sédaiges : pas intéressée

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
Aisance	Il a l'air pressé, pas intéressé par l'offre.	Echange rapide car pas intéressé et ce sont les hôtes qui se chargent de la location	Ce sont les loueurs qui se chargent de la location	Pas de retours

Appel 9 : Blooming Dream : **répondeur**

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage

Appel 10 : DOMAINE DE BISSERET : **renvoi mail + plaquette**

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
Aisance malgré un bégaiement. Petit beug sur la présentation de l'offre	Intéressée et à l'écoute de l'offre et amorce la discussion avec des questions	Intérêt pour le produit parce qu'elle propose des prestations. Explication de son	Renvoi des plaquettes et mails car si elle a une réception de plus	

		activité mais intéressée par des tentes plus grandes.	petite taille elle serait intéressée.	
--	--	-------------------------------------------------------	---------------------------------------	--

Appel 11 : Château de la Chomette : vente du lieu

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage

Appel 12 : Château de la Canière **renvoi mail + plaquette** par voie postale

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
Aisance, débit plus fluide parce que plus lent	Pas intéressé directement parce qu'il loue le château en lui-même mais réponse fluide et recharge le mail pendant la discussion.	Pas directement intéressé mais il a posé des questions sur l'offre et il a pris le temps de retrouver le mail et il a discuté de sa clientèle.	Pas lui mais envoi du mail et quelques plaquettes par voie postale pour le proposer à ses hôtes	Pas de souvenirs du mail physique

Appel 13 : Wedding & Cycle : rappeler vendredi dans la journée

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
	Elle se souvenait du mail directement	Echange cordiale		

Appel 14 : Madeleine de Proust : **répondeur**

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
---------------------------	------------------------------	------------------------------	-----------------------------	------------------------------------------

--	--	--	--	--

Appel 15 : Hera Mariage : **répondeur**

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
---------------------------	------------------------------	------------------------------	-----------------------------	------------------------------------------

--	--	--	--	--

Appel 16 : Les Instants d'Ana : numéro pas attribué

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
---------------------------	------------------------------	------------------------------	-----------------------------	------------------------------------------

--	--	--	--	--

Appel 17 : Traiteur AUBERGE LA CLAIE DES CHAMPS

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
---------------------------	------------------------------	------------------------------	-----------------------------	------------------------------------------

aisance	Il a écouté puis raccroché au nez par qu'il a dit que ce n'était vraiment pas le moment en ce moment.	Pas intéressé, échange bref		
---------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------	--	--

Appel 18 : Château de Salles : **répondeur** et en travaux jusqu'en mars 2021

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage

Appel 19 : OCEANIA HOTEL : en plein centre-ville donc pas d'espace vert pour assurer des tentes

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage

Appel 20 : Château de Codignat : **renvoi mail + plaquette**

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
aisance	Courtoise	Echange bref mais la cliente présente un intérêt pour le produit. Petit problème de réseau.	Elle offre des prestations et travaille déjà avec une autre entreprise pour les tentes mais elle veut bien recevoir le support et le mail.	

Appel 21 : Event: antoine evenements **envoi plaquettes voie postale**

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
aisance	Intéressé et très courtois	Echange dynamique et pertinent	Intéressé et dès que besoin il appelle directement l'entreprise. Envoi de	

			plaquettes par voie postale en plus.	
--	--	--	--------------------------------------	--

Appel 22 : Château de Vixouze : **répondeur** à voir pour un renvoi de mail

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage

Appel 23 : château de saint-voir

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
aisance	Personne agréable intéressée par l'offre	Fluide, pris le temps de discuter de son activité	Pas l'utilité pour le moment mais s'il a besoin il nous appelle.	

Appel 24 : Villa Fani

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
Pas à l'aise, j'ai parlé trop vite	En voiture paraît peut intéressé	En voiture, du mal à entendre et coupure pendant les explications.		

Appel 25 : DES ROSES ET DES TOURS : **répondeur**

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage

Appel 26 : Château de Parentignat :

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
			Pas la nécessité pour le moment mais s'ils ont besoin ils nous contactent.	

Appel 27 : HOTEL LES MOUFLONS : **répondeur**

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage

Appel 28 : Un Reg'Art sur vous : rappeler la semaine prochaine

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage

Appel 29 : Mon évidence by U.I.D.B : **envoie de devis** 1ere semaine de décembre

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
Aisance et vitesse de voix adaptée	Très intéressée, dynamique	Echange long et elle relançait par des questions tarifaires	Un devis pour la semaine prochaine : tente de 90 m ² sur un wk sans parquet ; tarif aussi de livraison et main d'œuvre	

Appel 30 : Château Du Courtioux

Ressenti personnel	Investissement client	Fluidité des échanges	Proposition de devis	Retours sur le mail pour le stage
--------------------	-----------------------	-----------------------	----------------------	-----------------------------------

Aisance	Une intermédiaire parce que c'est une mairie	Agréable et elle va transmettre le message à la personne qui s'en occupe et elle nous rappelle si intéressée.		
---------	----------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

Etude de marché pour savoir si investissement :

