

# COMMENT **TRANSFORMER** VOS LEADS EN VENTES >>

- Acquisition
- Lead
- Webstore
- Conversion

# LE DIGITAL AU COEUR DU PARCOURS D'ACHAT AUTOMOBILE

CONVERTIR VOTRE TRAFIC WEB EN VENTES

-  Comment reconnaître un lead à fort potentiel ?
-  Quelles best practices adopter pour traiter efficacement vos leads ?
-  Quelle organisation mettre en place pour optimiser le traitement des leads ?
-  Comment engager vos équipes dans ce nouveau challenge ?



upyourbizz  
formation

CONSEIL ET FORMATION  
POUR LA MOBILITÉ DE  
DEMAIN

# UN BILAN PERSONNALISÉ

## ÉVALUATION DE VOTRE CAPACITÉ DE TRAITEMENT DE LEADS

Au travers de campagnes d'appels et emails mystères, 3 critères d'évaluation sont suivis :

- Temps de réponse
- Temps de relance
- Qualité d'appel

## UN ÉTAT DES LIEUX DE VOTRE CONCESSION

## UN DASHBOARD PRÉSENTANT LES POINTS POSITIFS ET LES AXES D'AMÉLIORATION



upyourbizz  
formation

CONSEIL ET FORMATION  
POUR LA MOBILITÉ DE  
DEMAIN

# OBJECTIFS DE LA FORMATION

## SAVOIR-ÊTRE ET SAVOIR-FAIRE

- Augmenter son pourcentage de conversion de leads en ventes
- ⚙️ Adapter ses process à la mutation digitale du parcours client
- 📅 Savoir s'organiser pour faire face à un flux croissant de leads
- 🔄 Faire comprendre aux équipes de vente leurs nouvelles missions
- 💡 Appréhender les enjeux du lead nurturing



upyourbizz  
formation

CONSEIL ET FORMATION  
POUR LA MOBILITÉ DE  
DEMAIN

# 6 MODULES

POUR TRANSFORMER VOS LEADS EN VENTES !

## 1

### TRANSFORMATION DIGITALE

Comprendre l'impact du digital sur le parcours client

## 2

### MÉTHODES ET OUTILS UTILISÉS

Acquérir les meilleures méthodes de traitement des leads

## 3

### VOTRE ETAT DES LIEUX

Analyser vos performances après le bilan personnalisé

## 4

### GESTION DES APPELS

Connaître les postures à adopter selon le canal de communication  
S'approprier les 10 étapes pour transformer vos leads en ventes

## 5

### TRAITEMENT DES OBJECTIONS

Apprendre à traiter les objections avec efficacité  
Méthode ECRAC

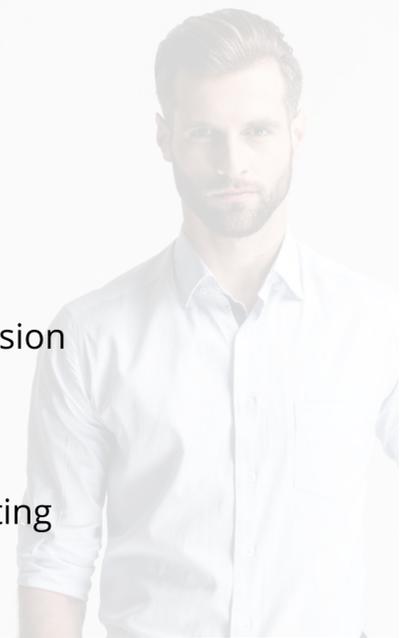
## 6

### MISES EN SITUATION

Jeux de rôles, observations et debriefings  
REX: Retour d'expérience

## PROFILS

- Vendeur
- Conseiller
- Responsable concession
- Manager
- Chef des ventes
- Responsable marketing



# LE BOOK DE FORMATION

SUIVEZ LES BEST PRACTICES AU QUOTIDIEN

Les éléments  
clés de langage  
et de posture

Les étapes à  
respecter pour  
convertir un lead



L'essentiel des  
modules à portée  
de main

Des statistiques  
sur le lead  
management

# C'EST VOUS, QUI EN PARLEZ LE MIEUX !

UNE FORMATION DÉJÀ TESTÉE ET APPROUVÉE



**PIERRE D.**  
MAZDA NANTES

Ce qui m'a plu dans cette formation sont les informations sur des cas concrets, c'était très bien, pas trop long, j'ai beaucoup appris.



**MATHIEU K.**  
BMW NANTES

J'ai pu me remettre en question et corriger mes erreurs sur la manière de convertir un lead en vente, merci UpYourBizz Formation !



**STÉPHANIE B.**  
SUZUKI RENNES

Clair, dynamique, concret et très sympa !



upyourbizz  
formation

CONSEIL ET FORMATION  
POUR LA MOBILITÉ DE  
DEMAIN



# TARIF

400€HT

Par personne



**1 BILAN  
PERSONNALISÉ**

Analyser pour  
progresser



**8 HEURES DE  
FORMATION**

Savoir-être et savoir-  
faire



**6 MODULES  
COMPLETS**

Pour transformer vos  
leads en ventes



**1 BOOK DE  
FORMATION**

Utilisez nos best  
practices au quotidien



**FORMATEURS  
EXPERTS**

De la distribution  
automobile

# CONTACTS

**UpYourBizz Formation**

**8 boulevard René Cassin  
72100 Le Mans**

**02 52 36 06 06**

**[contact@upyourbizz.fr](mailto:contact@upyourbizz.fr)**