



Fâce à un marché de plus en plus concurrentiel et au regard du potentiel de la réforme 100% santé, nous devons plus que jamais adopter une démarche commerciale décomplexée, utiliser des process éprouvés et se former pour maîtriser de nouvelles compétences commerciales.

10 SECRETS

*pour faire décoller le chiffre d'affaires de
votre centre d'audition.*

1

Acquérez des techniques de ventes qui font la différence.

Les audiologistes les plus commercialement performants suivent tous un plan de présentation prédéfini et éprouvé lors des premiers rendez-vous. Ils utilisent une chronologie millimétrée et des techniques précises de l'accueil du patient jusqu'à son départ du centre.

> [Découvrez l'intégralité de ces techniques et bénéficiez d'un coaching personnalisé.](#)

2

Disruptez votre relationnel ORL et devenez indispensable.

Développer à votre tour l'activité de vos prescripteurs vous permet d'enfin rééquilibrer votre relation Audio-O.R.L. et de devenir indispensable à leurs yeux. Le secret: permettre à vos O.R.L de renforcer leur influence auprès de leurs confrères médecins en utilisant des contenus pédagogiques médicaux adaptés. > [Découvrez le programme "Influence" et ses livrables.](#)

3

Maîtrisez votre relation clients par téléphone.

Répondre au téléphone est un art, surtout dans un secteur où le coût d'acquisition de nouveaux patients ne cesse d'augmenter et où les clients repoussent leur achat. Utiliser des scripts téléphoniques éprouvés permet de ne plus perdre aucune opportunité, de lever les premières objections et de mieux identifier les demandes de vos clients. > [Découvrez le programme "l'art du téléphone" et ses scripts.](#)

4

Comparez vos performances commerciales à celles du marché.

Faire un diagnostic performance de son centre d'audition permet d'identifier et de cibler les actions à mettre en place pour améliorer votre rentabilité ou accompagner plus précisément vos collaborateurs en difficultés.

> [Des outils sont disponibles sur demande.](#)

5

Uniformisez le savoir-faire et l'expérience client au sein de votre(vos) centre(s)

Permettre à tous les collaborateurs d'un centre ou d'une enseigne d'acquérir des compétences identiques représente un challenge quotidien pour tout manager ou chef d'entreprise. Découvrez en quoi Audio Académie est, un véritable diffuseur de pédagogie qui répond aux problématiques de transmission uniforme des messages d'entreprises vers les centres distants et assure une approche de type blended learning. > [Découvrez Audio Académie.](#)

6

Planifiez à l'avance vos actions marketing pour améliorer votre R.O.I.

Ne laissez rien au hasard. Créez un plan marketing annuel à l'aide d'outils de planification prêts à l'emploi, diversifiez vos cibles marketing en communiquant alternativement auprès de vos patients actuels, prospects et médecins et adaptez vos contenus et vos supports permettra de booster votre retour sur investissement. > [Des outils sont disponibles sur demande.](#)

7

Organisez stratégiquement votre emploi du temps pour devenir plus productif.

Acquérir une méthodologie précise, structurée et stratégique de planification de rendez-vous améliore votre qualité de travail et vous permet de libérer 15% de votre temps pour privilégier vos rendez-vous les plus rentables tout en aidant vos patients fidèles.

> [Découvrez cette méthodologie.](#)

8

Relancez efficacement vos patients non concrétisés.

Un devis non concrétisé ou un retour d'appareillage n'est souvent qu'un obstacle temporaire. Quelqu'en soient les raisons, relancer vos patients avec la bonne approche et le bon timing permet de re-convaincre jusqu'à 50% de ces patients encore indécis et de mieux rentabiliser vos efforts marketing.

> [Découvrez les scripts pour relancer efficacement et avec respect vos clients non concrétisés.](#)

9

Créez des opportunités de renouvellement pour booster votre chiffre d'affaires.

Si 62% des aides auditives vendues chaque année le sont à des patients déjà appareillés, 43% des patients acquièrent leur second équipement dans un autre centre d'audition. Pour créer des opportunités de renouvellement, il est essentiel d'utiliser le bon timing et d'employer les bons outils, scripts et courriers type. > [Découvrez quand et comment proposer des renouvellements.](#)

10

Affinez vos demandes de recommandations pour accélérer votre développement.

1 patient sur 3 déclare s'être appareillé sur les conseils d'un proche. Néanmoins, obtenir des recommandations n'est pas si simple qu'il y paraît. Pour obtenir des recommandations, il faut réitérer stratégiquement les demandes, à l'accueil, en cabine, par téléphone et par courrier tout en variant votre discours et vos supports. > [Découvrez comment justifier la répétition des demandes tout au long de l'année avec la formation et les livrables "Référence"](#)



AUDIO 
Académie

| BUSINESS STRATÉGIES POUR AUDILOGISTES