

**c. Présentez votre argumentaire téléphonique de relance des prospects qui n'ont pas répondu.**

**Proposition de réponse**

L'argumentaire téléphonique peut se présenter sous cette forme :

**– Prise de contact**

« Bonjour, société Les Chutneys d'Éloïse, située au cœur de l'Ardèche, qui fabrique de façon artisanale des chutneys : condiments d'origine indienne à base de fruits et légumes subtilement confits à l'aigre douce avec du sucre, des épices et du vinaigre. »

**– Raison de l'appel**

« Nous vous avons contacté par courrier le ... Nous n'avons pas reçu de réponse de votre part. »

**– Objectif de l'appel**

« Afin de vous faire connaître nos produits, nous vous proposons de vous faire parvenir une documentation et quelques échantillons. »

*Recherche d'un accord.*

**– Prise de congé**

*En cas d'accord, confirmer l'envoi et prendre congé.*

*En cas de désaccord, prendre congé et indiquer que l'on reste à la disposition de la personne.*