



10 ASTUCES ET CONSEILS POUR DEVENIR UN MEILLEUR APPORTEUR D'AFFAIRES



Pêche à la Prime
La confiance règne, la recommandation paye

ASTUCES PÊCHE À LA PRIME

Découvrez toutes nos astuces pour une utilisation optimale de notre site internet !



1 - Le « mode anonyme »

Vous pouvez nous envoyer votre affaire en « mode anonyme ». Nous nous chargerons de trouver le bon prestataire pour votre contact, sans dévoiler votre identité.



2 - Optimisez l'envoi d'une affaire

Pour augmenter les chances que le prestataire choisi signe un contrat avec votre contact, renseignez un maximum de détails lorsque vous lui envoyez une affaire : ses coordonnées, son poste, l'entreprise pour laquelle il travaille, son secteur d'activité et sa localisation.



3 - Aucun prestataire sur le site

Envoyez-nous le besoin de votre contact et ses coordonnées et nous nous chargerons de trouver un prestataire de confiance qui vous rémunérera.



4 - Parrainage

Pour parrainer un ami, il vous suffit de lui communiquer l'adresse mail avec laquelle vous vous êtes inscrits sur Pêche À La Prime. Lors de son inscription, il devra cocher la case « J'ai un parrain » et indiquer votre mail. Vous gagnerez chacun 20 € lorsque sa première affaire sera conclue !



5 - Don à une association

Sur Pêche À La Prime vous pouvez reverser, entièrement ou en partie, votre prime à une association de votre choix. Il vous suffit, lors d'une affaire conclue, de nous envoyer un mail à **hello@palp.fr** en nous indiquant le montant (ou pourcentage) que vous souhaitez donner, le nom de l'association et votre adresse pour que nous puissions vous envoyer votre déduction fiscale. Pour plus d'informations, rendez-vous sur la page « Association ».

CONSEILS PÊCHE À LA PRIME

Découvrez tous nos conseils pour exceller en tant qu'Apporteur d'Affaires !



6 - Les réflexes à adopter en rendez-vous client

Appliquez la règle des 4x20. Les 20 premières secondes déterminent la suite de votre rendez-vous : marchez d'un pas assuré, souriez et regardez votre interlocuteur dans les yeux puis présentez-vous avec une courte phrase. Interrogez votre prospect sur le fonctionnement de son Entreprise et ses méthodes de travail : c'est lui qui vous fournira les meilleurs arguments pour aboutir à une vente.



7 - Entretenez votre réseau

Rendez-vous à des événements professionnels comme les salons ou les afterworks. Inscrivez-vous dans des clubs d'affaires pour faire de nouvelles rencontres et tisser des liens. Enfin, soyez présents sur les réseaux sociaux professionnels : rejoignez des groupes privés et commentez les publications de vos relations.



8 - Détecter un besoin

Soyez à l'écoute de votre entourage et demandez-lui quels sont les futurs projets de leur Entreprise. Suivez également les Entreprises sur les réseaux sociaux pour connaître leurs actualités : si elles annoncent un déménagement, elles cherchent peut-être à changer leur mobilier ou à installer un système d'alarme.

CONSEILS PÊCHE À LA PRIME



9 - Les qualités d'un bon Apporteur d'Affaires

Soyez sociable, curieux et réactif. Discutez avec votre entourage, intéressez-vous à leurs problématiques et envoyez rapidement les informations à un prestataire dès que vous détectez un besoin !



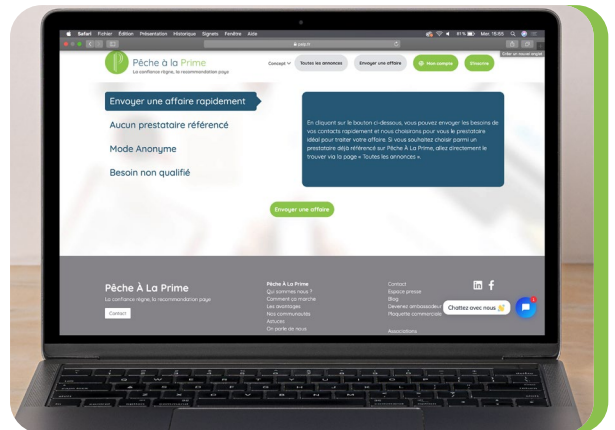
10 - Suivez les Entreprises sur les réseaux sociaux

Suivre les Entreprises sur LinkedIn et Twitter est un bon moyen de vous tenir informé de leur évolution. Beaucoup d'entre elles y partagent leurs actualités et cela vous permettra de détecter d'éventuels besoins et d'envoyer des affaires sur Pêche À La Prime.

Suivez-nous sur [Facebook](#) et [LinkedIn](#) pour être au courant de toutes nos nouveautés !



Découvrez toutes les annonces postées sur Pêche À La Prime en cliquant sur la photo ci-dessus !



Envoyez votre affaire sur Pêche À La Prime en cliquant sur la photo ci-dessus !



Pêche à la Prime

La plateforme qui rémunère le bouche-à-oreille

palp.fr

