

PROSPECTION :



Prospection Physique ou téléphonique ?

100%
Identique

Même qualification, mêmes contenus, mêmes argumentaires, même type de barrage, même objections !



**Important : la préparation, la qualification en amont :
A éviter : « je prospecte sans rien savoir sur ma cible ».
Effectuer des recherches sur le prospect: le site web de la cible, société.com, le nom de la cible, les noms des acteurs, Viadeo, LinkedIn...**



Dans un cas comme dans l'autre => connaître tout par cœur.

**Travailler en grappes !
Posez vos 1er RDV par tél, puis un plan de tournée autour.
Optimisez ainsi vos déplacements, votre planning et la double approche du terrain tél + direct.**

**Ce qui diffère, c'est la forme et l'organisation.
Faites selon votre goût et votre humeur...
L'idéal, est de faire les 2 !**

Les 5 étapes principales de la prospection commerciales



1. Constituer une base de données

2. Préparer la campagne de prospection

3. Le message a diffusé (script)

4. Faire un bon suivi

5. Fidéliser