

MODÈLE TYPE DE FICHE "PROSPECT ENTREPRISE"

Auteur de la fiche :	Date :
----------------------	--------

LES COORDONNÉES DU PROSPECT

Nom de l'entreprise :	Site Internet :
Adresse :	
E-mail :	Tel :

LA PRÉSENTATION RAPIDE DU PROSPECT

Activité :	
Chiffre d'affaires :	Effectif :
Environnement économique du prospect : <i>positionnement actuel/futur, points forts/points faibles...</i> :	
Dirigeant : <i>nom, profil...</i>	
Nos interlocuteurs : <i>noms, coordonnées, profils, pouvoir de décision, centres d'intérêts...</i> :	
Les fournisseurs actuels du prospect (dans notre domaine de compétences) :	
Origine du contact avec ce prospect : <i>contact spontané, mailing...</i>	

LES OPPORTUNITÉS ENVISAGEABLES D'AFFAIRES

(compléter les points 2 et 3 si nous disposons déjà de quelques informations utiles)
Intérêt global que représente ce prospect pour notre entreprise : <i>aborder un nouveau secteur d'activité...</i> :
Possibilités commerciales envisageables : <i>volume de commandes...</i> :
Contraintes probables pour notre entreprise : <i>prix, livraison...</i> :

L'HISTORIQUE DES PREMIERS CONTACTS

Date	Interlocuteur(s) dans notre entreprise	Interlocuteur(s) chez le prospect	Résumé du contact	Suite programmée : <i>envoi doc, RDV, relances...</i>

Le présent document vous a été offert par Novasun...

Novasun, école de vente pour les professionnels

Une approche différente des techniques commerciales : vendre plus efficacement en respectant son client !

Vos objectifs ?

- ▶ Améliorer les pratiques des commerciaux expérimentés ?
- ▶ Initier des "non-commerciaux" à la logique commerciale, former des commerciaux débutants ?
- ▶ Découvrir et appliquer de nouvelles techniques de vente bien plus efficaces ?
- ▶ Manager et motiver durablement votre équipe commerciale ?

Formation de 1 à 5 jours
en collectif ou en individuel



Au programme, selon votre propre choix...

- > Développer un accueil de qualité, au téléphone ou sur le lieu de vente.
- > Décrocher plus de rendez-vous utiles sans "forcer la main" du prospect.
- > Donner une bonne impression en 30 secondes ou l'art de mieux se présenter.
- > Pratiquer une véritable écoute. Découvrir les vrais besoins et motivations du client.
- > Argumenter plus efficacement, démontrer, séduire son interlocuteur.
- > Défendre avec succès ses prix et ses marges.
- > Conclure sans jamais repartir les mains vides, réaliser des ventes additionnelles.

mais aussi...

- > S'automotiver pour passer à l'action, organiser son planning de vendeur.
- > Créer et utiliser des supports de communication percutants.
- > Rédiger et présenter des propositions commerciales qui sortent du lot.
- > Fidéliser sa clientèle.
- > Motiver durablement son équipe commerciale, créer de la cohésion d'équipe.
- > Adopter la bonne stratégie de développement commercial, bâtir son plan d'action...

Nous adaptons totalement le programme au contexte de votre entreprise.

Jean-Marc GANDY est également auteur de cinq ouvrages pratiques édités par AFNOR EDITIONS.

Nos engagements :

- ▶ Nous vous transmettons un vrai savoir-faire commercial issu du terrain.
- ▶ Notre méthode, Impact Vente ®, allie efficacité et respect du client.
- ▶ Nos formations comprennent 75 % de mise en pratique.
- ▶ Vos collaborateurs trouveront une motivation nouvelle et durable dans leur métier.
- ▶ Vos collaborateurs seront remarqués et estimés pour leur professionnalisme commercial.

NOVASUN – Formation Vente www.novasun.fr
04 50 66 02 16 imgandy@novasun.fr