



Convertir un prospect en client

AVANT

- Établir l'offre de produits ou services à présenter
- Identifier le(s) segment(s) de marché visé
- Identifier les prospects potentiels
- Développer des outils de suivi
- Préparer les outils de vente: documents et échantillons
- Contacter des prospects en amont de l'événement

PENDANT

- Recueillir les informations de tous les clients potentiels
- Saisir les opportunités de prospects

APRÈS

- Organisation des contacts
- Qualification des prospects
- Suivis rigoureux
- Remplir les engagements envers les prospects