



# Prospection :

## les 4 étapes gagnantes



### Prospection ou fidélisation ?

5 questions à se poser avant de commencer

ÉTAPE  
01



#### 1- Est-ce que je prospected déjà ?

Si vous consacrez déjà 30% de votre temps à prospecter, continuez ! La prospection est une compétence bien spécifique qui doit se travailler avant d'obtenir des résultats.



#### 2 - Que font mes concurrents ?

Sont-ils présents chez vos clients ? Plus la pression concurrentielle paraît faible chez vos clients, plus vous devez donner la priorité à la prospection.



#### 3 - Quelle est la durée du cycle de vie de mes clients ?

Si ce cycle est court, la première chose à faire est d'analyser les possibilités de l'allonger. Sinon, priorité absolue à la prospection.



#### 4 - Quels sont les besoins de mes clients ?

Est-il possible d'augmenter significativement votre part de marché chez le client ? Si la réponse est OUI, alors priorité à la fidélisation.



#### 5 - Quelle est la durée du cycle de décision pour un nouveau client ?

Plus ce cycle est long, plus il faudra du temps pour récolter les fruits de son action de prospection.



### 10 occasions de relances d'un client

ÉTAPE  
02



L'inviter : salon, journées portes-ouvertes, petit déjeuner...



Proposer la visite d'un showroom ou d'une usine.



Lui faire rencontrer un client, de préférence dans un domaine proche du sien.



Enrichir son carnet d'adresses en le mettant en contact avec des interlocuteurs utiles pour lui.



Faire « goûter » vos produits et proposer de les tester.



Le féliciter suite à la publication d'une information le concernant.



Lui faire rencontrer votre responsable Innovation ou toute autre personne susceptible de lui apporter une valeur ajoutée.



Partager un article, une vidéo, un livre blanc susceptible de l'intéresser.



Le rappeler pour prendre connaissance de l'évolution de ses attentes.



Lui transmettre les évolutions réglementaires et législatives de son secteur d'activité.



### 4 bonnes pratiques sur les réseaux sociaux

Pas de prospection sans un peu de social selling !

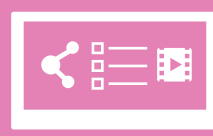
ÉTAPE  
03



Construisez et développez votre réseau : vos contacts sont une mine d'or pour contacter de nouveaux interlocuteurs.



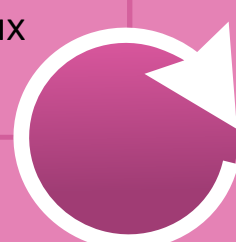
Partagez : trouvez et diffusez des contenus utiles à vos prospects.



Intéressez-vous à ce qui intéresse vos prospects : articles, vidéos, groupes.



Engagez : commentez et participez à des discussions pour prouver votre expertise et développer votre notoriété.



### 3 conseils pour adopter la bonne attitude

ÉTAPE  
04

1

Positionnez-vous en conseiller, pas en demandeur.



2

Variez les approches : relancez par mail, puis par téléphone, puis via les réseaux sociaux...



3

Programmez régulièrement des séances de relance de prospection et appelez toujours avant qu'on ne vous appelle.



Vous voulez devenir un as de la prospection et développer votre portefeuille prospects et clients ?

Découvrez la formation éligible CPF « Profession commerciale »  
Réf. 1388 à découvrir sur Cegos.fr



\* Bien plus que des savoirs



BEYOND KNOWLEDGE