

Fiche mémo PROSPECTION :

Comment organiser ma prospection commerciale

Je vais maintenant vous expliquer quelle organisation adopter pour la préparation de votre proposition

Imaginons que votre **rendez-vous découverte** a été fixé le **12 avril à 10 heures**.

Vous sortez de votre rencontre à 11 heures 45

1/

Dans votre véhicule, prenez $\frac{1}{4}$ pour reprendre votre entretien et lister les points importants.

Un conseil ayez toujours un bloc-notes et un crayon qui marche et des stabilos dans votre voiture. N'attendez pas le lendemain ou les jours suivants pour le faire. Il faut toujours reprendre une conversation « à chaud » pour ne perdre aucun des éléments, vous savez ce que l'on dit des premières impressions ! Cela doit faire partie de votre organisation prospection.

12 avril à 13 heures (prenez le temps d'un bon repas, vous l'avez bien mérité !)

2 /

Le jour même, de retour à votre bureau, prenez une $\frac{1}{2}$ pour faire un rapport qui reprend les lignes essentielles de l'entretien découverte. Reprenez point par point les attentes de votre interlocuteur et mettez-les en corrélation avec votre solution. Commencer à poser les grandes étapes de votre proposition.

3 /

Laissez reposer 1 à 2 jours le brouillon de votre proposition, en fonction de l'urgence de la remise de la proposition.

14 avril-10 heures

4 / reprenez la proposition à tête reposée. Commencez à rédiger.

Laissez reposer une journée.

Reprenez ensuite pour finaliser et apporter tous les détails supplémentaires.

15 avril- 9 heures

5 /

Relisez votre proposition et si vous le pouvez faites la relire à une tierce personne, car à force de se lire et de se relire on ne voit plus ses propres erreurs ! Il faut impérativement que votre proposition soit compréhensible. Attention aux termes trop techniques qui peuvent faire fuir votre prospect.

18 avril – 14 heures

6 /

Envoi de la proposition. Attention aux dates d'envoi. Le rendez-vous a eu lieu le mardi 12 avril, la proposition est faite le vendredi 15 avril au soir. Dans ce cas, attendez le début de semaine en l'occurrence le lundi pour l'envoyer.

Nous arrivons au terme de ce chapitre.

Un ultime conseil : Avant tout rendez-vous professionnel que ce soit un entretien découverte auprès de votre réseau d'influence, un rendez-vous de négociation ou toute autre relation professionnelle, souvenez-vous [des 7 principes suivants \(à découvrir en cliquant sur le lien\), ils feront votre succès de demain !](#)

Au plaisir de vous retrouver sur l'éplucheur commercial pour d'autres conseils pour vous aider dans votre prospection commerciale,

Et surtout prenez soin de vous.

Cécile AtCom

Activateur de prospection