



## FICHE PRATIQUE APPROCHE DIRECTE DE CLIENTS FINAUX

Cette prestation a pour objectif l'établissement d'un carnet de rendez-vous avec des clients finaux/donneurs d'ordres suisses.

### **1. Réunion de lancement** (en entreprise, si nécessaire)

Dans la mesure où cette prestation a pour objectif d'établir un carnet de rendez-vous, vos produits et votre société sont présentés aux prospects dès le premier contact téléphonique.

- Contenu de la réunion de lancement : présentation de votre société, ses savoir-faire, du profil de vos clients suisses, des avantages concurrentiels de vos produits/prestations ; étude des éléments indispensables à la rédaction d'un questionnaire et d'un dossier technique propre à vos produits ; sélection de vos documentations commerciales.
- Validation par votre société : nous établissons un compte rendu de toutes les informations collectées et les outils de prospection dont nous nous servons (projet de grille téléphonique, présentation de votre société et de vos produits/prestations, comptage des prospects), que nous vous transmettrons pour validation.

### **2. Ciblage des prospects**

- Constitution du fichier de prospects, à partir de nos bases de données internes,
- Validation par votre société.

### **3. Entrée en contact avec les prospects cibles**

- Qualification du fichier : identification des décideurs, obtention des informations sur la société prospectée et des besoins pour des produits comme ceux que vous proposez, présentation de vos produits/prestations et de votre société, lui soumettre votre offre.
- Validation par votre société du fichier qualifié.
- Envoi d'une documentation commerciale comportant une lettre d'introduction et de présentation de la CFSCI, la carte de visite du chargé de mission et du responsable du dossier en France, une brochure de votre société, du dossier technique/une liste de vos références.
- Validation des dates possibles du programme de rendez-vous avec votre société.
- Evaluation de la réaction des sociétés contactées par courrier et organisation du programme de rendez-vous.

### **4. Préparation de votre déplacement en Suisse**

- Soutien logistique,
- Rédaction d'un compte rendu rassemblant les informations dont nous disposons afin de vous permettre de préparer votre déplacement.

### **5. Programme de rendez-vous et appui à la négociation**

- Réunion préparatoire avec le chargé de mission en Suisse,
- Accompagnement,
- Réunion de débriefing avec le chargé de mission en Suisse,
- Rédaction du compte rendu final et rapport des entretiens

Budget : sur demande

---

**A retourner par fax à**  
**Romain Duriez au 00 41 22 735 01 33**  
**E-mail : rduriez@cfsci.ch**

Merci de m'envoyer un devis d'entrée en contact avec des clients suisses, à l'adresse suivante :

<b>Société</b> : _____	<b>Nom</b> : _____	<b>Fonction</b> : _____
<b>Adresse</b> : _____		
_____		
<b>Tel</b> : _____	<b>Fax</b> : _____	<b>E-mail</b> : _____

Afin de vous envoyer une proposition de prestation précise et adaptée à vos besoins, transmettez-nous une description de vos activités et de votre projet de développement en Suisse.