



FICHE PRATIQUE PRISE D'INFORMATIONS SUR DES SOCIÉTÉS SUISSES

Cette prestation a pour objectif d'évaluer le potentiel de votre marché/la réceptivité du marché à vos produits/services, par une prise de contact directe avec les opérateurs suisses. Avec les informations qui vous sont transmises, vous pourrez entreprendre des démarches de prospection « actives », et notamment adapter votre argumentaire commercial lorsque vous recontacterez les prospects.

1 - Préparation de l'action (en entreprise si nécessaire)

Comprendre votre environnement afin d'interroger vos prospects de manière pertinente,
Définition de votre cible,
Elaboration d'un fichier de prospection,
Identification des informations à collecter, afin d'établir le questionnaire qui sera passé auprès des prospects,
Rédaction et mise en forme du questionnaire,
Validation des outils (fichier et questionnaire) par votre société.

2 - Approche téléphonique des prospects

Prise de contact par téléphone avec les prospects,
Objectif : valider que les sociétés correspondent au profil recherché, identifier votre interlocuteur : responsable achats, responsable ventes, directeur... (nom et fonction), lui soumettre le questionnaire, évaluer les besoins du marché, lui demander une brochure de sa société

3 - Résultat

Votre cœur de cible et une validation réelle des besoins du marché à savoir pour chaque société :

- Ses coordonnées exactes,
- Le nom et la fonction de votre interlocuteur,
- L'historique des appels téléphoniques réalisés pour votre compte
- Les réponses à vos questions et présentation des informations générales obtenues.

Ces informations seront saisies sur une base de donnée Access. Elles vous seront transmises au choix sur papier, sur disquette ou sur les deux supports.

Une synthèse des informations obtenues lors de notre approche du marché suisse vous sera également adressée.

Cette prestation a pour objectif la collecte d'informations relatives à l'évaluation des besoins de votre marché en Suisse, afin de savoir si :

- Vos produits ont un potentiel en Suisse,
- Vos produits sont bien positionnés par rapport à la demande.

Cette approche peut également avoir pour objectif de préparer vos futurs contacts commerciaux : avec les informations qui vous auront été transmises, vous pourrez adapter votre argumentaire commercial lors de vos contacts téléphoniques.

Il ne s'agit en aucun cas de présenter vos produits ou votre société.

Budget :

Préparation des outils (questionnaire + fichier)
Prise de contact avec les prospects

1'800.-CHF
60.-CHF/fiche remplie

A retourner par fax à

Fabrice Bernard au 00 41 44 262 10 72 E-mail : fbernard@cfsci.ch

Merci de m'envoyer un devis de prise d'informations sur des sociétés suisses, à l'adresse suivante :

Société : _____	Nom : _____	Fonction : _____
Adresse : _____		

Tel : _____	Fax : _____	E-mail : _____

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.