



## FICHE PRATIQUE RECHERCHE DE DONNEURS D'ORDRE EN SUISSE

Cette prestation a pour objectif de détecter pour le compte de votre société des donneurs d'ordres potentiels et de vous mettre en relation commerciale avec eux.

### **1. Réunion de lancement (en entreprise)**

#### **Contenu de la réunion de lancement :**

- **Présentation de votre société** : de ses savoir-faire, du profil de vos clients français, des avantages concurrentiels de vos produits ; de vos documentations commerciales : étude des éléments indispensables à la rédaction d'un questionnaire et d'un dossier technique et commercial complet.
- **Validation par votre société** : nous établirons 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, 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 : 100 donneurs d'ordres potentiels
- Validation par votre société.

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

L'approche de ces sociétés se fera en 4 actions, de 3 mois chacune, sur une année :

- 1<sup>ère</sup> action : approche de 33 prospects
- 2<sup>ème</sup> action : approche de 33 prospects, relance des prospects de la 1<sup>ère</sup> action présentant un potentiel
- 3<sup>ème</sup> action : approche de 33 prospects, relance des prospects des 1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> actions présentant un potentiel
- 4<sup>ème</sup> action : relance des prospects des 1<sup>ère</sup>, 2<sup>ème</sup> et 3<sup>ème</sup> actions présentant un potentiel

Pour chaque action :

- **Qualification du fichier** : identifier l'acheteur compétent, identifier ses besoins, lui présenter vos services, votre société et votre offre
- **Envoi d'une documentation commerciale** comportant une lettre d'introduction et de présentation de la CFSCI, la carte de visite de votre chargé de mission et du responsable du dossier en France, confirmer par écrit les informations données par téléphone, amener l'acheteur à réfléchir à votre offre en vue d'une collaboration, préparer l'obtention d'une demande de cotation, d'un rendez-vous ou d'une commande test.
- **Validation des dates possibles du programme de rendez-vous avec votre société.**
- **Evaluation de la réaction des sociétés suite à notre courrier, organisation du programme de RDV.**

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

- Soutien logistique,
- Rédaction d'un compte rendu à la fin de chaque action, rassemblant les informations dont nous disposons afin de vous permettre de préparer vos rendez-vous

### **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 rapport de clôture à la fin de la 4<sup>ème</sup> action.

---

**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 donneurs d'ordres/clients finaux suisses

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