



# Externalisation Commerciale Gestion de la Relation Client

**Zone Roissypôle  
Bâtiment Aéronef  
5, rue de Copenhague  
BP 13918  
95731 ROISSY CDG**

**Tél : 01.74.37.21.37**

**Fax : 01.74.37.27.26**

[www.talentcommercial.com](http://www.talentcommercial.com)

**Siret 514 319 714 00010 – NAF 7320Z**



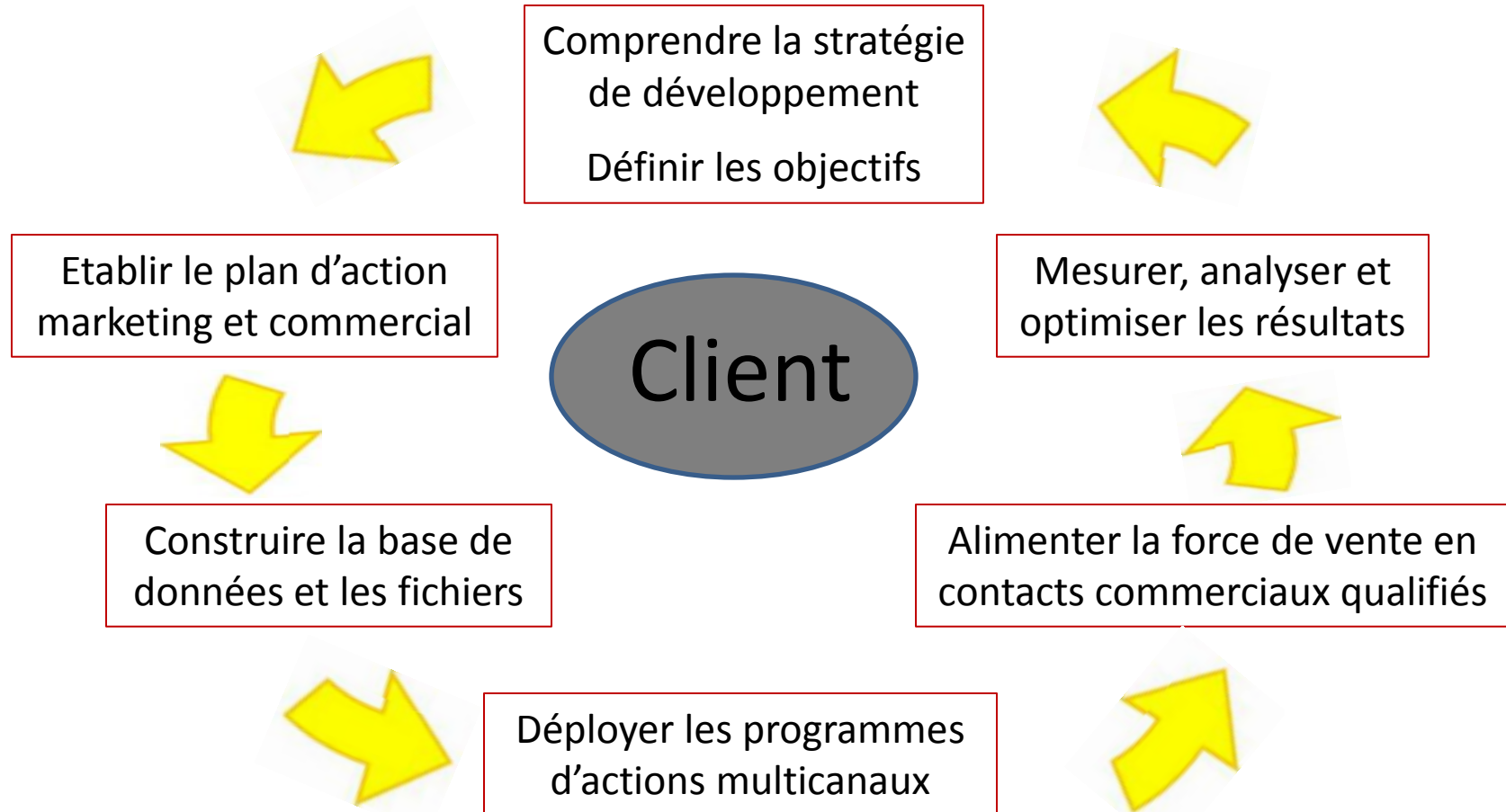


## Métier – Vocation

**Apporter aux entreprises  
du business to business  
des solutions globales et  
des outils performants  
pour conquérir et  
développer leurs marchés  
professionnels.**



# Prospection Commerciale B to B : Les 6 étapes essentielles





**Talent**  
**Commercial**

# Programme de prospection commerciale

## Etape 1

### Comprendre la stratégie de développement

- **Produits et services**
  - **Positionnement**
  - **Marchés cibles**
  - **Organisation commerciale**
  - **Etablir les objectifs**
-

## Etablir le plan d'action marketing et commercial

- Définir les principes de segmentation
- Sélectionner les supports de communication
- Rédiger les messages et les argumentaires commerciaux
- Planifier les opérations

## Construire la base de données et les fichiers

- Segments de marchés ciblés
- Sources internes et apports externes
- Compilation des listes d'adresses
- Hiérarchisation des potentiels (Scoring)

## Déployer les programmes d'actions multicanaux

- **Prospection et gestion de la relation client**
- **Supports de communication :**  
**Création, fabrication, diffusion papier ou électronique**



**Alimenter la force de vente en contacts  
commerciaux qualifiés**

- **Transmission des projets ou rendez-vous selon les critères d'attribution**
- **Collecte des retours d'information terrain et évaluations**
- **Suivi de transformation et télévente**

## Mesurer, analyser et optimiser les résultats

- **Mesure des résultats marketing et commerciaux**
- **Supports de suivi et de management commercial**
- **Evaluation et identification des facteurs clés de succès et des axes de progrès**

## Des compétences commerciales avérées

- **Une expérience de la relation client et des process de décisions**
- **Une approche qualitative de la gestion des prospects, respectueuse de votre image de marque**

## Une gestion PROFESSIONNELLE de la prospection

- **Un logiciel de prospection à la pointe de la technologie permettant d'optimiser le suivi des prospects et l'élaboration de rapports d'analyses personnalisés**
- **La possibilité de vérifier en temps réel l'avancement de votre projet grâce à un intranet dédié**
- **Une sécurisation optimale des données – Confidentialité**



**Contactez-nous**

**Tél. : 01.74.37.21.37**

Email : [sales@talentcommercial.com](mailto:sales@talentcommercial.com)

**Ou visitez notre site internet :**

**[www.talentcommercial.com](http://www.talentcommercial.com)**