



Stratégie d'approche client

Optimisez
votre prospection
de clients
professionnels

Livrables

1. Liste de contacts qualifiés
2. Rapport de contacts et d'appels

Carrefour Québec International
819 475-0039
info@cqinternational.org
www.cqinternational.org

Ciblez en priorité les entreprises qui seront les plus intéressées par votre offre !

L'approche client structurée proposée par CQI permet d'identifier les bons interlocuteurs et surtout de les approcher pour poser les questions qui auront été préalablement définies avec vous. Cela vous permettra de gagner du temps et d'atteindre vos objectifs de développement plus rapidement.

- Pourquoi utiliser CQI dans votre stratégie d'approche client**
- Identifier le bon interlocuteur, qualifier les contacts, communiquer avec les décideurs
 - Recueillir des informations clés
 - Sauver du temps
 - Augmenter votre taux de réussite

Les étapes de la stratégie d'approche client

La stratégie d'approche client sera directement liée à la stratégie de positionnement de l'entreprise et comprendra, suite à la rencontre de démarrage, les éléments suivants :

- Préparation d'une liste d'environ 25 contacts qualifiés maximum et/ou nombre d'heures de recherche
- Première approche par courriel, développement d'un courriel en lien avec la stratégie de positionnement
- Appels
- Rapport de suivi