



## 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