



Prospection individuelle



Variable



PUBLIC

Toute entreprise primo exportatrice ou expérimentée.



LE "+"

Qualification forte. Personnalisation de la démarche et de la prospection, souplesse de l'organisation.



LIVRABLE

Livrable de point conseil avec cahier des charges
Proposition de ciblage argumentée, comprenant les entreprises et les fonctions ciblées
Argumentaire de prospection retravaillé
Rapport de prospection incluant les fiches-profil et les commentaires détaillés de chaque prospect avec commentaire
Programme de rdv incluant les fiches-profil et les recommandations pour le rendez-vous
Compte-rendu du débriefing et recommandations

L'ensemble de notre offre est en ligne sur www.teamfrance-export.fr/hautsdefrance

Pour prospecter efficacement, la Team France export vous propose des solutions clé-en-main et sur-mesure pour vous faciliter l'approche des marchés étrangers.

OBJECTIFS

Les missions de prospection individuelles vous permettent de rencontrer, dans votre pays cible, des **prospects qualifiés**, clients, grands donneurs d'ordres, distributeurs ou partenaires.

DESSCRIPTIF

Quel que soit le type de mission, nous appliquons une méthodologie rigoureuse qui repose sur :

- Call de lancement pour s'assurer de la compréhension du cahier des charges par les 2 parties, reprendre les éléments de planning, supports de communication à utiliser, valider l'équipe projet et le mode de communication
- Ciblage et validation du ciblage
- Travail sur le discours commercial : sur la base des supports commerciaux, adapter et valider les éléments de langage et l'argumentaire de prospection, recommandations sur les points à mettre en avant, et appropriation par le producteur de la prestation
- Prise de contact avec les cibles et qualification de l'intérêt des prospects
- Points réguliers sur l'avancée de la prospection

En cas de prospection positive :

- Programme de rendez-vous

- Briefing en amont pour contextualiser chaque rdv (présentation du prospect, décryptage des attentes du prospect, recommandations)
- Entretien de débriefing à chaud : partage des feedbacks et recommandations pour le suivi
- Entretien de débriefing à froid (1 à 3 mois après) : point sur le suivi effectué par l'entreprise et son impact, recommandations d'actions nouvelles

Pour vous aller plus loin dans votre approche, nous proposons, en complément :

- Accompagnement aux rdvs
- Communauté des alumni sur secteur/pays cible
- Supports et contenus commerciaux et/ou de communication
- Conseil réglementaire
- Vérification réputationnelle
- Relais présentiel local sur évènement
- Entretiens experts
- Soutien logistique
- Visites de repérage sur le marché cible
- Temps dédié pour le suivi d'une action
- Translittération de marque
- Interprétariat/traduction

CONTACT

Karine OUTREQUIN
03 22 82 21 70

k.outrequin@cci-international.net