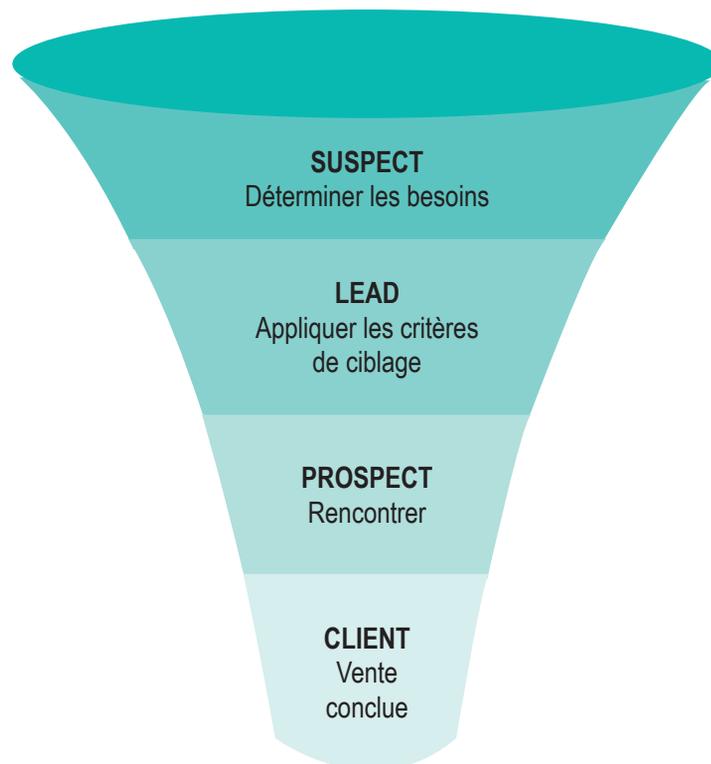


Retrouvez sur le site dédié les fiches



Pour organiser une démarche de recherche d'informations pertinente dans le cadre d'une prospection, plusieurs étapes sont indispensables :

**- 1<sup>re</sup> étape : définir la population (suspects)**

À qui s'adresse l'offre proposée ?

Ex. : toutes les équipes de football féminines.

**- 2<sup>e</sup> étape : choisir sa cible avec des critères prédéfinis et se fixer des objectifs**

À qui adresser l'offre en priorité ?

Ex. : les catégories U18, U19, seniors et vétérans dans un rayon de 30 kilomètres autour d'Antibes.

**- 3<sup>e</sup> étape : définir la/les techniques de prospection (terrain, téléphone, digitale...)**

Par quels moyens contacter la cible ?

Ex. : contact téléphonique auprès du responsable du club.

**- 4<sup>e</sup> étape : construire son discours – savoir présenter son offre de manière adaptée à la cible visée**

Quels arguments à mettre en avant pour cette cible précise ?

Ex. : privatisation possible de la salle.

**- 5<sup>e</sup> étape : suivre les performances par des outils de traçabilité**

Quels outils pour suivre les contacts et organiser les relances ?

Ex. : un tableau de bord spécifique à l'opération de prospection.