

FICHE MÉTHODE

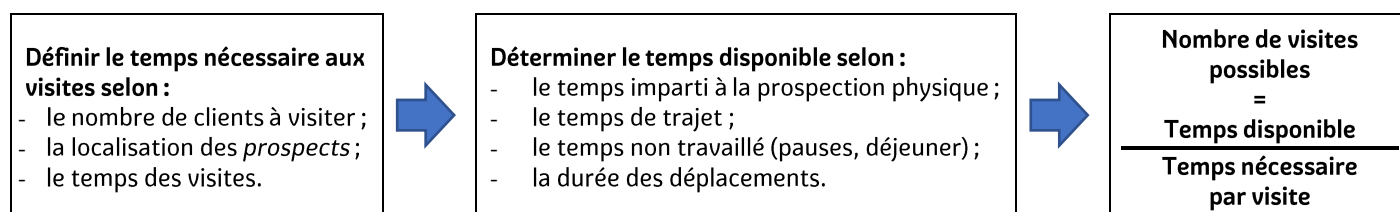
Concevoir un plan de tournée de prospection

La prospection physique (ou prospection terrain), consiste à rendre visite aux prospects sans les avoir avertis au préalable.

2 étapes :

► Calculer le nombre de visites possibles

Calculer le nombre de visites possibles dans le temps imparti à la prospection terrain et sur une zone géographique déterminée.

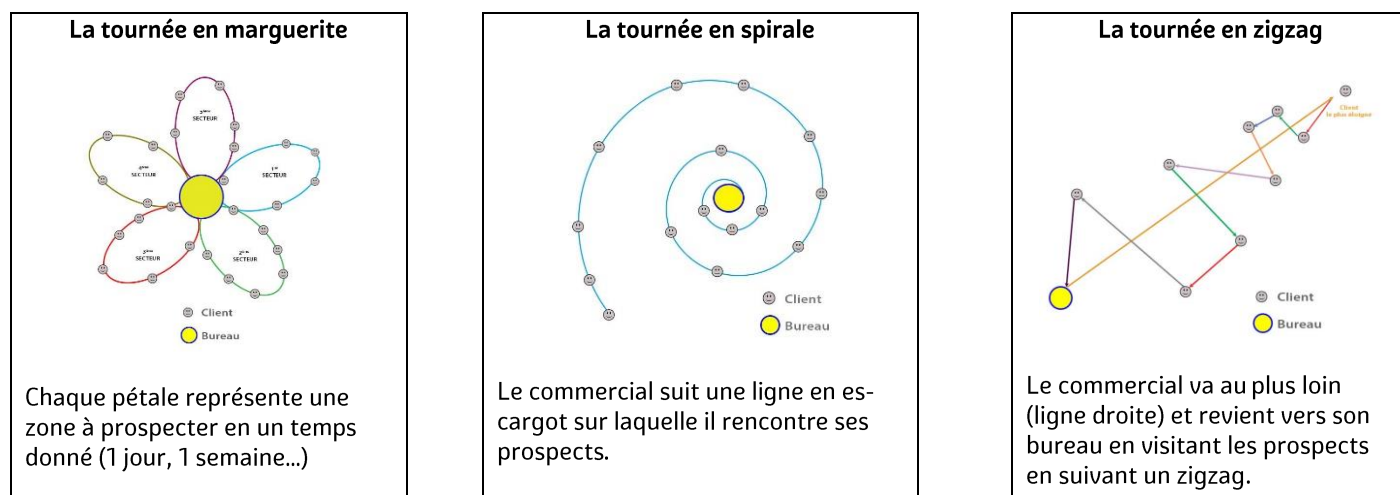


► Prévoir l'itinéraire des visites (la tournée).

Une fois que l'on connaît le nombre de visites possibles dans le temps prévu et la zone déterminée, il s'agit de prévoir l'itinéraire le plus efficace.

Le plan de tournée a pour but de limiter les temps de déplacement et de réduire les coûts de visite.

Différentes méthodes permettent une tournée efficace.



Il existe des **outils informatiques permettant d'élaborer des tournées efficaces** ; ces logiciels permettent aux commerciaux de rentrer toutes leurs contraintes dans l'organisation de leur tournée.

Ils sont généralement liés au logiciel de CRM, ce qui permet de générer des plans de tournées à partir des *prospects* ou clients présents dans la base de données.