



## FICHE SAVOIR Marketing Prospecter pour une vente en réunion

Retrouvez toutes les fiches  
en intégralité avec les liens  
actifs



Comme toutes les méthodes de vente, la vente en réunion passe obligatoirement par une phase de prospection. Le capital de départ de l'activité est constitué du fichier de vos relations, vos amis, les amis de vos relations, les amis de vos amis etc.

### ► Les étapes de la prospection

- **Objectifs** : les déterminer en terme qualitatif et quantitatif, et surtout rester raisonnable.
- **Méthodes de prospection** : choisissez le ou les meilleurs canaux entre la prospection physique, la prospection téléphonique, le bouche-à-oreille, l'e-mailing.
- **La base de données** : elle est indispensable pour le suivi de vos contacts.
- **Les argumentaires** : construisez vos messages, utilisez les méthodes type C.R.O.C. (au téléphone) et CAP SONCAS, testez-les, l'improvisation est à éviter.
- **Les objections** : le traitement des objections est primordial, envisagez toutes les questions que l'on risque de vous poser.

### ► La visibilité sur internet

- **Les réseaux sociaux** : Snapchat, un blog, une page Facebook... seront autant de compléments à votre prospection pour faciliter les échanges et le dialogue.