



## COMMENT PROSPECTER AVEC MÉTHODE ?

### → À quoi ça sert ?

En tant que prestataire de services intellectuels, vous n'échappez pas à la règle de devoir promouvoir votre offre de service auprès de clients potentiels. Même si quelques clients importants permettent d'assurer votre activité, il est prudent de diversifier sa clientèle et d'avoir une démarche de prospection continue. Acquérir de nouveaux clients prend bien souvent du temps et il convient de ne pas se disperser. Cibler les bons prospects, identifier les prescripteurs, exploiter les événements favorables... autant de pistes pour mettre en place une stratégie de prospection pertinente.

### → Cet outil est

- Un aperçu des principaux moyens de prospection et d'opportunités,
- Une aide permettant de structurer votre réflexion et de définir votre organisation personnelle.

### → Cet outil n'est pas

- Une méthode miracle ou un plan d'action marketing,
- Une revue des typologies de clients à solliciter.

### → Comment ça marche ?

Prospecter avec méthode, c'est choisir les méthodes appropriées à vos prospects, mais aussi capter et explorer les événements favorables.

Deux maps guident votre réflexion pour structurer votre stratégie de prospection en listant les méthodes, les opportunités et autres points d'appui.

Vous pouvez vous approprier cette balise selon vos besoins pour en faire un support personnalisé d'une relation client réussie.

#### En savoir plus :

Nathalie Aubry - tél. : 03 81 25 25 93  
E-mail : [naubry@doubs.cci.fr](mailto:naubry@doubs.cci.fr)

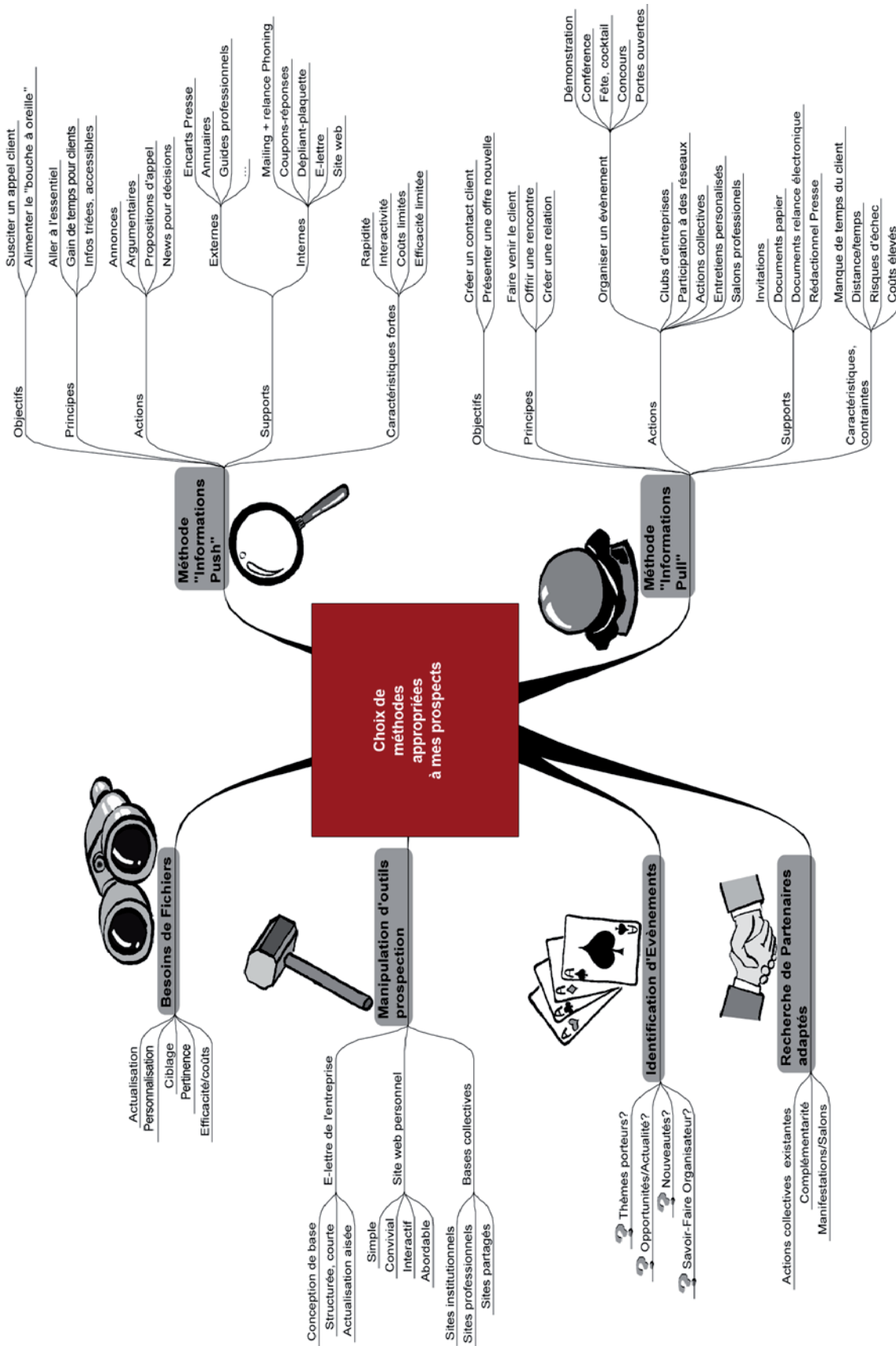


Cette méthode et ses outils ont été élaborés par des groupes de travail de prestataires de services intellectuels, animés par les CCI de Franche-Comté.

Corinne Melaye - CAP RACINES,  
Philippe Legrand - DARTAGNAN,  
Stéphan Vital,  
Frédéric Géhin - STACCATO.



# PROSPECTER





# PROSPECTER

