



La veille commerciale en 5 étapes ?

**Etre en veille
commerciale ,
en quoi cela
consiste...**



1er levier :

Etre à l'écoute du marché , des indicateurs économiques, financiers et sociaux de vos clients...

Scruter le site
Pappers ,
échanger avec le
client , liser la
presse, suivre les
réseaux....



2ème levier :

Identifier les points de satisfaction des clients et les améliorations souhaités concernant la solution en place, que ce soit la votre ou celle de vos concurrents

Enquête satisfaction, avis déposés, entretien de suivi, taux de réclamations., démarche qualité...



3ème levier :

Quels sont les évènements à venir chez vos clients qui peuvent impacter votre solution

Demander à votre client les moments clefs de son année (visite clients, séminaire, inauguration, salon....)



4ème levier :

Quels sont les changements à venir chez vos clients et qui devraient résonner dans la mise en oeuvre de votre solution...

Demander à votre client ce qui va se passer à court et moyen terme : Rachat, licenciement, recrutement, agrandissement, déménagement, réorientation stratégique, nouvelle offre, budget..



5ème levier :

Quelles sont les décisions que prendront vos clients dans leur démarche éco-responsable...et qui détermineront les nouveaux contours dans votre partenariat..

Explorer les décisions qui vont être prises dans le cadre de la démarche RSE



**Vous souhaitez renforcer
votre démarche
commerciale, relation client..**

**Consulter nos solutions à
tiroir et multimodales :**

www.fravec-formation.fr



Fravec
Conseil & Formation

