

Recherche de sponsors / Manche Tennis Club

Plan de prospection

	Plan de prospection
Objectifs de prospection	<ul style="list-style-type: none">- Récouter des fonds financiers ou matériel- Fidéliser les clients actuels (Afflelou et Sans Music)- Démarcher trois nouveaux clients- Vendre des supports de communication
Cibles	B to B : <ul style="list-style-type: none">- Entreprise privée (TPE, PME, GE)- Collectivité territoriale- Restaurants, Bars, Bistros
Les étapes et les outils de prospection	Étapes de prospection : <ol style="list-style-type: none">1) Appel téléphonique ou e-mailing2) Prise de rendez-vous3) Caractériser l'annonceur4) Proposer des solutions de communication5) Préparer la négociation Outils de prospection : <ul style="list-style-type: none">- Outil de vente- Tableau regroupant les différents prospects
Le budget	<ul style="list-style-type: none">- Le temps consacré- Les déplacements- Impression des outils de ventes