

# Prospection commerciale

## Prospection et développement commercial des PME

CADRE EXPERT conseille les PME dans leur stratégie de développement commercial, et participe opérationnellement à la mise en œuvre de l'organisation du service commercial le plus performant et au lancement des actions commerciales les plus efficaces pour assurer la croissance de leurs activités et de leurs ventes.

Le plan d'actions commercial retenu pour assurer le développement des ventes d'une entreprise dépend de sa stratégie et de ses ressources, mais s'appuie généralement sur :

- la prospection et la conquête de nouveaux clients ciblés et à potentiel
- la fidélisation et le développement commercial des clients existants prioritaires.

Les plus de Cadre Expert :

Dans les PME, les Consultants Cadre Expert interviennent ponctuellement pour accompagner ou jouer le rôle d'un Directeur Commercial en mettant en place l'organisation du service commercial la plus efficace et la plus durable, pour assurer le développement commercial de l'entreprise.

Les formations aux techniques de vente pratiquées par Cadre Expert développent les compétences commerciales et de vente de toutes les personnes en contacts avec les clients.

Les actions commerciales préconisées et suivies par Cadre Expert pour assurer le développement commercial des entreprises, sont très concrètes et génèrent rapidement des résultats significatifs :

-

Campagnes de marketing direct et de prospection : mailing, phoning et télémarketing, faxing, Emailing...

-

Visites de clientèle et tournées terrain

-

Salons professionnels

- Référencement de sites Web, campagnes de liens sponsorisés, buzz sur Intrenet...

-

Evènements : portes ouvertes, démonstrations, sponsoring...

-

Campagnes promotionnelles...