

Méthode / Organisation IV : Gestion d'une base Prospects/Clients

+ Les outils existants

- Excel 2007
- OpenOffice Calc
- Infocob Contact

+ Qualifier vos contacts

- Type de contact
- Famille
- Définir les interlocuteurs
- Coordonnées & Description

+ Structurer les informations prospect

- Informations qualitatives et quantitatives sur la société : effectif, exportation, chiffre d'affaire, secteur d'activité, équipements, projets en cours, besoins
- Produits désirés
- Origine de la connaissance

+ Dynamiser la gestion de votre base prospect

- Filtrer et trier sa base
- Etablir des groupements de contacts

+ Interagir avec sa base

- Programmer des actions appropriées (relance)
- Mettre en place des actions pour enrichir sa base
- Action de publipostage
- Emailing & Courrier
- Fichiers liés
- Historique

Objectif

Optimiser la gestion de sa base prospects/clients

Structurer sa base

Interagir avec sa base

Faire vivre sa base de prospect/clients

Public

Tout public

Pré-requis

Connaître l'environnement Windows

Durée

1/2 journée