

COREPAC

Contenu

La Méthode COREPAC	1
Connaître	1
Réfléchir.....	2
Préparer.....	2
Agir	2
Contrôler	2
Les quinze questions-clés.....	3
Les dix commandements de la prospection.....	4

La Méthode COREPAC

15 questions orientées autour de 5 thèmes

Connaître

- Connaissez-vous votre société ?
 - Capital
 - Statut juridique
 - Actionnaires principaux
 - Chiffre d'affaires des 3 dernières années
 - Entreprise bénéficiaire ou non
 - Nombre d'employés
 - Agences
 - Organigramme



Plaquette

Questions	Très mal	Plutôt mal	Plutôt bien	Très bien
Chiffre d'affaires	1	2	3	4
Capital				
Actionnaires				
...				
SCORE				

- Savez-vous ce que vous vendez ?
 - Quel est le produit ou service que je vends ?
 - Quelles sont les caractéristiques de mon produit ou service ?
 - Service production
 - Fiches produit
 - Utilisation du produit (à tester soi-même) / manuel d'utilisation
- Savez-vous vraiment ce que pensent vos prospects ?
 - Poser des questions ouvertes aux prospects

Réfléchir

« Nul vent n'est propice à celui qui ne connaît pas son port » Sénèque.

- Avez-vous défini vos cibles avec précision ? ex : PME du textile avec 50 salariés
 - A qui : segmentation par activité, historique clients
 - Par quels moyens
- Avez-vous distribué un rôle différent à chacun de vos produits ?
 - Segmentation produit/marché

Segments de marché / Produits	M1 Grands comptes (GC)	M2 PME	M3 Prof. libérales	M4 Cab. Comptables
P1 386			✓	
P2 486	✓	✓		
P3 586	✓	✓	✓	✓
P4 686				✓

Préparer

- Avez-vous préparé votre matériel de prospection ?
 - Mallette :
 - Catalogue
 - Plaquette
 - Fiches produit
 - Liste de prix
 - Bon de commande
 - Contrat
 - Carte de visite
 - Fiche prospect
- Avez-vous préparé votre argumentaire ?
- Avez-vous organisé avec soin votre plan de prospection ?

Agir

- Avez-vous le bon état d'esprit pour aborder votre premier contact ?
 - BAE (Bonne Attitude d'Esprit)
- Savez-vous réussir votre premier contact ?
 - 20 secondes pour plaire

Contrôler

- Savez-vous évaluer vos résultats ?
 - Nombre de rendez-vous prospects
 - Nombre d'appels téléphoniques
 - Total de notre chiffre d'affaires
- Savez-vous vous évaluer vous-même ?

Les quinze questions-clés

COREPAC	<p>1.1 Connaissez-vous votre société ?</p> <p>1.2 Savez-vous ce que vous vendez ?</p> <p>1.3 Savez-vous vraiment ce que pensent vos prospects ?</p> <p>1.4 Savez-vous ce que sera le marché demain ?</p>
CONNAÎTRE	
REFLECHIR	<p>1.5 Avez-vous défini vos cibles avec précision ?</p> <p>1.6 Avez-vous attribué un rôle différent à chacun de vos produits ?</p>
PREPARER	<p>1.7 Avez-vous préparé avec soin votre matériel de prospection ?</p> <p>1.8 Avez-vous préparé avec soin votre argumentaire ?</p> <p>1.9 Avez-vous organisé dans le détail votre plan de prospection ?</p>
AGIR	<p>1.10 Avez-vous le bon état d'esprit pour aborder votre premier contact ?</p> <p>1.11 Savez-vous réussir votre premier contact ?</p>
CONTRÔLER	<p>1.12 Savez-vous préparer votre suivi de prospection ?</p> <p>1.13 Savez-vous évaluer vos résultats ?</p> <p>1.14 Savez-vous vous évaluer vous-même ?</p>
	<p>1.15 Savez-vous vous améliorer en vous formant vous-même ?</p>

Les dix commandements de la prospection

