

# REPRÉSENTATION COMMERCIALE

Devenir votre contact local



## POUR QUI ?

les entreprises qui ont besoin d'une forte réactivité dans leurs actions commerciales.



## CONTENU

**INVENIO prend rendez-vous avec vos prospects identifiés (voir Mission de Prospection) et promeut votre offre et votre entreprise comme le ferait un responsable développement commercial et un ingénieur commercial. Tous les points importants de l'approche commerciale sont abordés :**

- 1/ besoins du client
- 2/ fournisseurs actuels
- 3/ méthodes pour devenir un fournisseur
- 4/ processus décisionnel
- 5/ consultations et appels d'offre en cours
- 6/ identification des interlocuteurs compétents pour la promotion des produits et offres considérées



## COMMENT

soit à partir d'une liste fournie par vos soins ou établie lors d'une Mission de Prospection, INVENIO prend un rendez-vous physique avec les interlocuteurs qualifiés. Un rapport est établi et est détaillé en votre présence lors d'un rendez-vous dans vos locaux. La mission peut être ponctuelle, comprenant par exemple 5 ou 10 rendez-vous, ou bien s'étendre dans le temps, par exemple 50 rendez-vous sur 6 mois. Les rendez-vous peuvent également être organisés en votre présence.

**M. Jean-Christophe Busnel**

+33 7 87 64 97 55

skype : invenio\_export

invenio@invenio-export.com

www.invenio-export.com

## LE +

la proximité d'INVENIO d'avec les clients augmente significativement la réactivité et réduit vos coûts. INVENIO se charge de maîtriser le vocabulaire technique et l'environnement commercial local. La représentation commerciale est une méthode simple et efficace de convertir vos prospects en clients.

## ET ENSUITE

cette phase permet d'identifier des clients. INVENIO vous propose ensuite de préparer les termes commerciaux (contrats, délais et mode de paiement, etc). Afin d'augmenter le nombre de clients, la mission de représentation commerciale peut être réitérée autant de fois que nécessaire.

## DÉLAIS

**SELON LES BESOINS**

