



VU POUR VOUS



PAR SÉVERINE ROBERGEL
BUSINESS DÉVELOPPEMENT
B2B - CHR

 Cliquez ici !

En France, la **prospection commerciale** est souvent négligée au profit du marketing digital, bien qu'elle **reste la méthode la plus efficace pour gagner des clients**. Les technologies sont un gain de temps, renforcent la visibilité, sans remplacer les bases, comme nous l'explique **ALAIN MULERIS** :

- **Le téléphone** : outil n°1 pour décrocher un rendez-vous et apporter une réelle valeur à l'interlocuteur ;
- **Le porte-à-porte** : pertinent dans certains secteurs, surtout efficace en province ;
- **Les salons et événements** : opportunités stratégiques de rencontres, en tant qu'exposant ou visiteur ;
- **Les rencontres informelles** : (afterworks, petits-déjeuners, etc.) développent un réseau qualifié ;
- **Les webinaires et salons numériques** : offrent des prospects qualifiés et initient un échange constructif ;
- **Les réseaux sociaux et les sites web** : créent du lien, maintiennent l'interaction et simplifient la prise de RV (Calendly) ;

BOOSTER SA PROSPECTION : UN LEVIER VITAL ET ÉPROUVÉ DE LA RÉUSSITE COMMERCIALE EN B2B



Photo : Réseau Oudinot

- **L'emailing** : nécessite un ciblage précis pour être efficace ;
- **La newsletter** : fidélise et entretient le lien ;
- **L'IA** : structure et optimise les contenus et les questions pour une bonne découverte client.

La clé du succès ?

- Investir dans une prospection méthodique et structurée ;
- Bien connaître, cibler ses futurs clients et aller à leur rencontre ;
- Choisir 3 canaux et s'y engager avec assiduité ;
- Poser des questions différenciantes, qui captent l'attention en 20 secondes ;

- Exploiter LinkedIn avec une stratégie : profil optimisé, interaction et contenu pertinent (parler de ce qui intéresse notre cible).

Des méthodes rigoureuses et appliquées avec régularité permettent de maintenir un pipeline d'opportunités, actif en permanence.

Un grand merci à ALAIN MULERIS pour son intervention !

Pour aller plus loin, n'hésitez pas à lire son livre : « Trouvez vos futurs clients – en 100 jours » aux éditions Eyrolles. ▲