

MISSION DE PROSPECTION:

RECHERCHE DE PARTENAIRES – RECHERCHE DE CLIENTS FINAUX

Pour se développer efficacement en Pologne, il est indispensable de trouver sur place les bons partenaires commerciaux, fiables et efficaces. Sur la base d'un cahier des charges détaillé, nos chefs de projets vous organisent un programme des rdv d'affaires sur mesure.

OBJECTIFS

Vous soutenir dans votre développement commercial en Pologne.

Identifier vos futurs clients/partenaires commerciaux.

Développer votre courant d'affaires export.

Accélérer votre ancrage sur le marché polonais et vous faire économiser un temps précieux.

DESCRIPTIF

1 | Elaboration de la stratégie d'approche du marché polonais : Mieux connaître votre entreprise, vos produits et vos attentes.

Elaboration des outils de prospection en polonais. Définir votre cible

2 | Informations sur le marché concerné.

3 | Constitution du fichier de prospects :

Recherche sur nos bases de données internes. Recherche sur les bases de données spécialisées. Prise de contact avec les professionnels du secteur. Analyse des participants aux foires et salons du secteur.

Analyse de la presse spécialisée.

4 | Sélection et approche directe des partenaires commerciaux sélectionnés :

Contact téléphonique. Relance et suivi des prospects. Présentation de votre entreprise et de votre offre. Envoi de dossier de prospection.

5 | Remise d'un rapport détaillé :

Informations sur le marché concerné. Une fiche détaillée pour chaque prospect approché.

6 | Organisation logistique et accompagnement lors des rendez-vous.

DÉLAIS DE RÉALISATION

Nos équipes réaliseront cette prestation en 8-10 semaines selon les marchés.

NOS ENGAGEMENTS

Une méthodologie rigoureuse qui repose sur la définition d'un cahier des charges précis.

Une cible des prospects à approcher établie conjointement.

Les RDV seront organisés avec les entreprises ayant manifesté un intérêt clair pour vos produits/services.

Suivi personnalisé du projet avec votre chef de projet.

Rapport détaillé remis à la fin de la mission (informations clés sur le marché concerné, une fiche détaillée pour chaque prospect approché).

Budget

Pour un **devis gratuit et personnalisé**, veuillez contacter notre équipe :

sylwia.bojanowska@ccifp.pl

Tél: +48 514 601 810

POUR RÉUSSIR :

Réunion de lancement avec un chef de projet pour connaître votre entreprise, vos produits et vos attentes, 1 réunion de suivi hebdomadaire. Un programme de RDV qualifiés correspondant à vos attentes commerciales.