

Annexe D : Liste de vérification

Instaurer l'Initiative d'acquisition de clients dans votre mission

Avant de commencer :

- ✓ Avez-vous discuté de cette initiative avec votre chef de mission?
- ✓ Avez-vous informé la Direction du marketing de ce projet?
- ✓ Est-ce que le moment est opportun?
- ✓ Est-ce que votre personnel s'est rallié au projet?
- ✓ Avez-vous évalué les compétences de votre personnel en matière d'établissement de réseaux?
- ✓ Est-ce que chaque délégué a identifié des débouchés précis sur lesquels pourrait se fonder le projet?
- ✓ Avez-vous pris en considération la charge de travail des agents?

Étape 1 : Établir une feuille de route

Avant de poursuivre :

- ✓ Est-ce que chaque délégué a identifié ses segments cibles?
- ✓ Avez-vous choisi des dates pour débiter le projet et l'évaluer à mi-parcours et à la fin?

Étape 2 : Identifier vos entreprises

Avant de poursuivre :

- ✓ Avez-vous pensé à utiliser l'avis automatisé du DCV que vous recevez chaque mois pour lancer votre projet?
- ✓ Connaissez-vous le nombre d'entreprises que devra contacter chaque délégué commercial, pour chacun des segments?

Étape 3 : Se documenter sur les entreprises

Avant de poursuivre :

- ✓ Est-ce que chaque délégué s'est documenté sur chaque entreprise qu'il doit contacter?
- ✓ Est-ce que chaque délégué connaît les produits, la stratégie et l'expérience des entreprises dont il est responsable?