



# Conclusions

Nous espérons que ce module en ligne vous a aidé à approfondir vos connaissances sur les différents aspects de l'**organisation commerciale** :

## Résumé des différents points ...

- Votre plus grand atout pour votre prospection et votre relation client est : la **préparation**
- Il est important que vous ayez connaissance et conscience qu'il y a **différentes méthodes pour les prises de RDV par téléphone**
- La **prospection est aussi PHYSIQUE**
- Vous devez connaître **les besoins et les attentes de vos futurs clients** pour pouvoir répondre et analyser au mieux leur demande
- Des éléments sont à récupérer pour réaliser votre devis
- **Préparez-vous** aussi avant la remise de votre offre
- Vous ferez **la différence chez vos clients** grâce à **votre présentation orale**
- N'oubliez pas qu'il est important d'**instaurer un planning pour vos relances et de les suivre**



*"Il n'y a pas de vent favorable à celui qui ne sait pas où il va "*

Sénèque

