

Questionnaire d'auto-évaluation

Nom :

Prénom :

Coordonnées (téléphone) :

Mail :

Nom de votre entreprise / nature de votre activité ou de votre projet :

.....

.....

.....

Commercial

1. Avez-vous mis en œuvre de nouvelles actions de prospection ? oui non

Si oui, quels types d'actions avez-vous réalisés :

.....

.....

.....

2. Envisagez-vous de mettre en œuvre des actions de prospection ? oui non

3. Avez-vous une idée de votre cible clientèle ? oui non

4. Utilisez-vous des méthodes pour réussir son « plan de prospection » ? oui non

5. Savez-vous comment identifier vos clients ou vos contacts utiles ? oui non

6. Savez-vous quels moyens de prospection vous allez mettre en œuvre ? oui non

7. Avez-vous défini vos arguments de vente ? oui non

8. Connaissez-vous votre concurrence et ses atouts ? oui non

9. Avez-vous des supports pour compléter votre présentation ? oui non

10. Utilisez-vous des techniques de gestion de l'image de soi ? oui non

11. Utilisez-vous des techniques de négociation ? oui non

12. Avez-vous eu à négocier lors de vos différentes expériences professionnelles ? oui non

13. Qu'attendez-vous de votre action de prospection ?

.....

.....

.....