

COMPTE RENDU D'ENTRETIEN COMMERCIAL

Nom et matricule du commercial :

UNIA Raphaël - C0105

Date et heure de la visite :

27/11/20xx

Durée de la visite : 1h**Présentation rapide du prospect / client :****Nom de l'entreprise :**

Ariane Autocars

Activité de l'entreprise :

Autocariste

Nom, prénom, coordonnées et fonction du contact rencontré :

ASTER Ariane, dirigeante

Nom, prénom, coordonnées et fonction du contact décisionnaire (si différent) :**Informations diverses :**

Vice Présidente de la fédération des autocaristes - Déjà cliente

Le rendez-vous :

Adresse du rendez-vous : 2, rue mozart, 30000 Nîmes

Objectif de la visite :

- Entretien découverte
- Présentation d'un produit/service
- Proposition commerciale / négociation
- Suivi client
- Résolution de problème
- Autre (précisez) :

Points discutés lors de la visite :

Son activité consiste à transporter des voyageurs à travers l'Europe. Elle possède aussi une agence de voyage pour organiser des séjours. Nous avons aussi parlé de son poste de Vice-Présidente de la fédé des autocaristes. Prête à nous recommander si satisfaite.

Décisions ou actions à suivre :

Préparer une proposition ajustée, et revenir lui présenter d'ici 15 jours environ.

Produits ou services proposés :

Géolocalisation en temps réel, mais attention budget limité.

Réactions du client (intérêt, objections, retours...) :

La solution lui plait, elle attend une proposition adaptée à son parc (38 autocars, de marque SCANIA, tous ont moins de 5 ans)

Informations complémentaires (concernant l'entreprise ou la situation) :

Cliente à obtenir car son poste de Vice-Présidente de la fédération des autocaristes peut nous offrir une belle visibilité. Faire la meilleure offre possible.

Prochaine étape :

- Relance par e-mail
- Appel de suivi
- Proposition chiffrée
- Organisation d'un second rendez-vous
- Autre (précisez) :

Signature du commercial : R. UNIA