

CELLE Baptiste
ASTIGARRAGA Unai
TC12



Dossier de Prospection

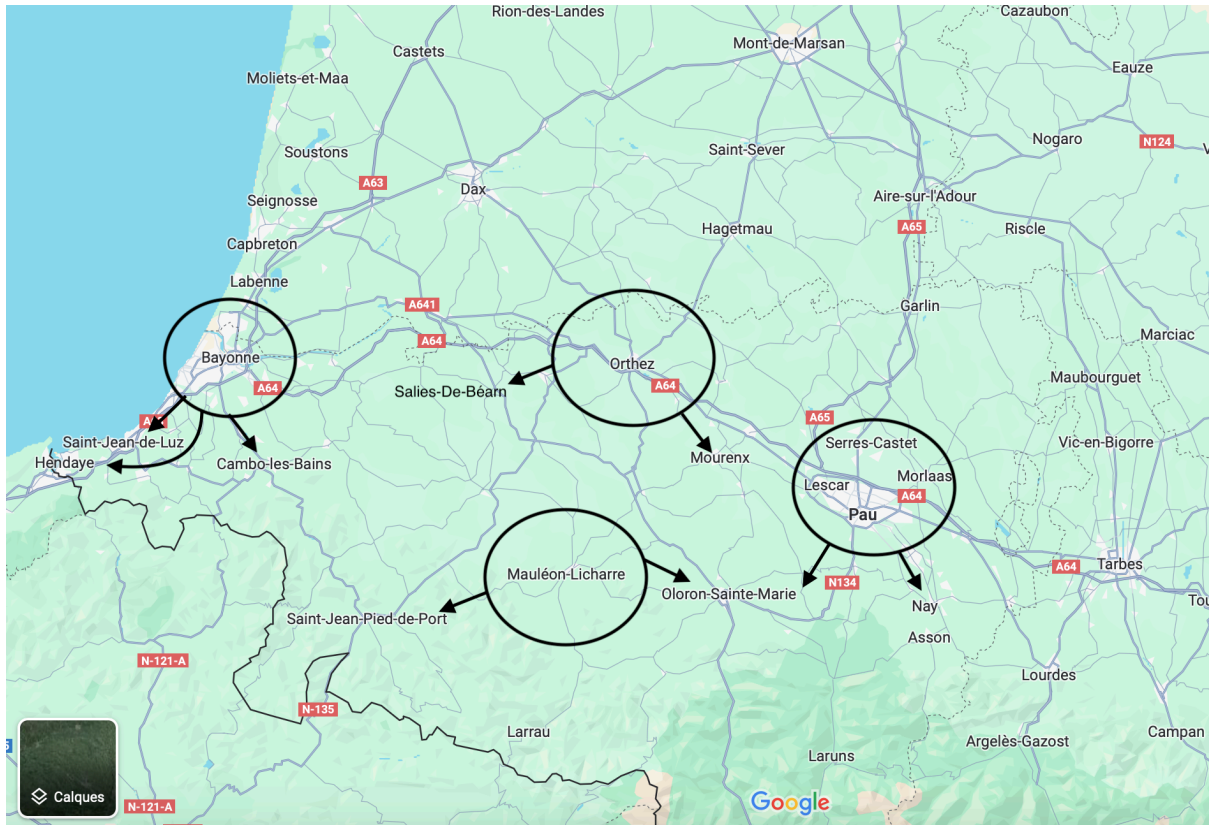
Bureau Vallée



SOMMAIRE

1. Carte de la zone + découpage de la zone dans l'espace et le temps
2. Cibles professionnelles choisies + BDD détaillée
3. Script de prise de RDV par téléphone
4. Scénario complet de l'entretien de vente
5. 4 Fiches prospects
6. Documents de vente : fiches produits, bon de commande et carte de visite

1. Carte de la Zone et découpage de la zone dans l'espace



Pour organiser efficacement notre campagne de prospection, j'ai choisi une stratégie de découpage en forme de marguerite, utilisant des flèches pour représenter les pétales. Cette méthode permet une répartition équilibrée du travail sur quatre semaines, chaque cercle défini devenant un point de départ. Les villes sélectionnées sont Bayonne, Orthez, Mauléon-Licharre et Pau, choisies pour leur position centrale et leur importance démographique et économique. Ces points de départ nous permettent de rayonner vers les zones désignées par les flèches, couvrant ainsi efficacement les villes et localités avoisinantes.

La campagne de prospection est planifiée sur une période de quatre semaines, chaque semaine étant dédiée à l'un des cercles. Cette approche permet une couverture systématique de la zone de prospection, évitant une surcharge de travail et assurant une présence continue sur le terrain. Chaque semaine, on se concentre sur une nouvelle zone, partant du cercle désigné pour couvrir les localités environnantes.

À partir de chaque point de départ, on se déplace vers les villes indiquées par les flèches. Cette méthode permet une prospection ciblée, combinant des stratégies de porte-à-porte et de prise de rendez-vous, maximisant ainsi les chances de rencontrer des prospects et de générer des opportunités commerciales.

Les choix des villes et des zones se justifient comme suit : Bayonne, en tant que ville côtière importante, offre un accès facile aux localités voisines comme Saint-Jean-de-Luz, Hendaye et Cambo-les-Bains. Orthez, située de manière stratégique entre les Landes et les Pyrénées-Atlantiques, permet de couvrir efficacement les zones rurales et urbaines environnantes. Mauléon-Licharre, dans une région plus rurale, offre l'opportunité de toucher des populations moins accessibles. Enfin, Pau, grande ville, sert de base solide pour couvrir une large zone incluant Serres-Castet, Lescar et Morlaàs.

En somme, ce découpage en marguerite, avec des points de départ stratégiques et une répartition sur quatre semaines, optimise la couverture de la zone de prospection. Cette stratégie méthodique vise à maximiser l'efficacité et l'impact de notre campagne.

2. Cibles professionnelles choisies + BDD détaillée

Nous avons choisi de cibler les écoles, les mairies, les hôpitaux, les cabinets d'expertise comptable, des agences immobilières ainsi que des agences de publicité et des entreprises dans le bâtiment pour vendre des ramettes de papier en raison de leurs besoins constants et élevés du papier. Les écoles et établissements éducatifs, tels que les lycées, les écoles élémentaires et les maternelles, consomment beaucoup de papier pour les documents administratifs, les supports pédagogiques et la communication interne et externe.

Les mairies sont également des consommateurs importants de papier. Elles ont besoin de papier pour les actes administratifs, les registres, les certificats et les décrets, ainsi que pour la communication avec les citoyens et les autres institutions.

Les hôpitaux ont des besoins élevés en papier pour les dossiers médicaux, les prescriptions et les formulaires administratifs. Ils produisent également des rapports de diagnostic, des résultats de tests et des études de recherche. La communication interne entre les différents services de l'hôpital nécessite également une grande quantité de documents imprimés.

Les cabinets d'expertise comptable consomment également beaucoup de papier pour les documents financiers, les bilans, les déclarations fiscales, les audits et autres rapports financiers. La correspondance professionnelle, les contrats, les factures, les guides, les politiques internes et les documents de formation sont également des utilisateurs importants de papier.

En outre, des entreprises telles que les agences immobilières, les cabinets d'architecture, les agences de publicité et les entreprises du bâtiment ont des besoins spécifiques en papier. Les architectes impriment souvent des plans détaillés et des dessins techniques, tandis que les agences de publicité produisent des supports de communication variés pour leurs campagnes publicitaires. Les agences immobilières, quant à elles, utilisent du papier pour les brochures, les propositions de projets et les contrats. Les entreprises du bâtiment nécessitent également du papier pour les devis, les factures, les rapports de chantier et les plans de construction.

En conclusion, le choix de ces cibles professionnelles repose sur leur besoin constant et élevé en fournitures de bureau, en particulier le papier. Ces organisations et entreprises gèrent une grande quantité de documents administratifs, éducatifs, médicaux et commerciaux, ce qui en fait des prospects idéaux pour la vente de ramettes de papier. Le tableau ci-dessous constitue une base de données précieuse pour cibler des clients potentiels qui ont une utilisation intensive de papier dans leurs activités quotidiennes.

1	Nom	Prénom	Entreprise	Mail	Téléphone	Adresse	Code postal
2	SILLARD	Marion	Ecole public	ce.0640358S@ac-bordeaux.fr	05 59 61 04 49	20 rue de la Ribère, Beuste	64800
3	FERON	Eloïde	Ecole Marie Curie	ce.0640799w@ac-bordeaux.fr	05 59 55 17 87	Rue Chanoine Borthayre, Bayonne	64100
4	MEILHAN	Danièle	Ecole élémentaire SIMONE VEILL	ce.0641606y@ac-bordeaux.fr	05 59 25 42 22	2 Rue J. Laffitte, Bayonne	64100
5	Sayerce-Pon	Éric	Lycée Paul Rey	ce.0640758b@ac-bordeaux.fr	05 59 61 23 10	9 Av. Pierre Déclia, Nay	64800
6	LARRALDE	Sarah	Ecole élémentaire Paul Langevin	ce.0640849a@ac-bordeaux.fr	05 59 64 71 23	20 rue Georges Lassalle, Boucau	64340
7	MIOQUE	Olivier	EPPU Baste Quiéta	ce.0641102a@ac-bordeaux.fr	05 59 44 15 50	9 rue Candélie, ST PIERRE D'IRUBE	64990
8	RICO	Sandrine	EPPU de Villefranque	ce.0641518c@ac-bordeaux.fr	05 59 44 92 27	Chemin Maderrenia, VILLEFRANQUE	64990
9	CLEMENT	Céline	Ecole Saint Joseph	ce.0641352X@ac-bordeaux.fr	05 59 54 17 58	Rue Ibarbidea, Saint-Pée-Sur-Nivelle	64310
10	MIREMONT	Céline	Ecole maternelle Joliot-Curie	ce.0640848z@ac-bordeaux.fr	05 59 09 71 22	Rue Jean-Baptiste Castalings, Boucau	64340
11	MANGIN	Valérie	Ecole public	ce.0640276C@ac-bordeaux.fr	05 59 53 13 14	16 rue des Ecoles, Angais	64510
12	BAYROU	François	Mairie de Pau	contact@ville-pau.fr	05 59 27 85 80	Place Royale, Pau	64000
13	ETCHEGARAY	Jean-René	Mairie de Bayonne	contact@bayonne.fr	05 59 46 60 60	1 Avenue Maréchal Leclerc, Bayonne	64100
14	AFOSTEGUY	Maider	Mairie de Biarritz	mairie@biarritz.fr	05 59 41 59 41	12 Avenue Edouard VII, Biarritz	64200
15	EENARRO	Kotite	Mairie de Hendaye	contact@hendaye.fr	05 59 48 23 23	Place de la République, Hendaye	64700
16	IRIGOYEN	Jean-François	Mairie de Saint-Jean-de-Luz	mairie@saintjeandeluz.fr	05 59 51 61 71	Place Louis XIV, Saint-Jean-De-Luz	64500
17	UTHURRY	Bernard	Mairie d'Oloron-Sainte-Marie	mairie@oloron-sie-marie.fr	05 59 39 99 99	8 Place Clemenceau, Oloron-Sainte-Marie	64400
18	LAURENT	Patrice	Mairie de Mourenx	mairie@mourenx.fr	05 59 60 03 13	20 Avenue Charles Moureu, Mourenx	64150
19	PARGADE	Isabelle	Mairie de Hasparren	mairie@hasparren.fr	05 59 70 26 26	Place de l'Eglise, Hasparren	64240
20	CABANNE	Thierry	Mairie de Salies-de-Béarn	mairie@salies-de-bearn.fr	05 59 38 00 40	Place du Bayaa, Salies-de-Béarn	64270
21	CALAS	Serge	Mairie de Beuste	commune.beuste@orange.fr	05 59 61 42 90	18 Rue de la Ribère, Beuste	64800
22	VINET	Jean-François	Centre Hospitalier de Pau	direction@ch-pau.fr	05 59 92 48 48	4 boulevard Hauterive, Pau Cedex	64046
23	ESPENEL	Frédéric	Centre Hospitalier de Bayonne	communication@ch-bayonne.fr	05 59 44 35 35	13 Avenue de l'Interne Jacques Loeb, Bayonne	64100
24	FREYCHE	Caroll	Centre Hospitalier d'Oloron-Sainte-Marie	direction@ch-oloron.fr	05 59 39 39 39	27 avenue Prosper Charras, Oloron-Sainte-Marie	64400
25	ESPENEL	Frédéric	Centre Hospitalier de Saint-Palais	direction@ch-saintpalais.fr	05 59 65 70 27	Rue du Faubourg Saint-Palais, Saint-Palais	64120
26	GATEAU-LEBLANC	Ghislain	Centre Hospitalier de Mauléon	direction@ch-mauleon.fr	05 59 28 27 27	Rue de la Mairie, Mauléon-Licharre	64130
27	CAZENAIVE	Jean-Pierre	Centre Hospitalier d'Orthez	direction@ch-orthez.fr	05 59 69 69 69	13 avenue Charles de Gaulle, Orthez	64300
28	ESPENEL	Frédéric	Centre Hospitalier de Saint-Jean-de-Luz	direction@ch-sjeandeluz.fr	05 59 51 51 51	Avenue Foch, Saint-Jean-de-Luz	64500
29	ESPENEL	Frédéric	Centre Hospitalier de Biarritz	direction@ch-biarritz.fr	05 59 41 41 41	2 avenue Léon Bonnat, Biarritz	64200
30	CAZAURANG	Maitena	Centre Hospitalier de Tardets	direction@ch-tardets.fr	05 59 28 28 28	3 rue Pierre Loti, Tardets-Sorholus	64470
31	BATARD	Estelle	Cabinet Expert comptable	contact@ceb-ec.fr	06 46 75 06 10	5 rue du bourg, NOUSTY	64420
32	RUIZ	Aurélie	BOURDALE DUFAU AUDIT & CONSEILS	pierre.bourdale@bdac-ja.com	05 59 11 20 20	22, avenue Edouard VII, Pau	64000
33	DARRIGAN	JOHANNA	Exco Pau	johanna.darrigan@exco.fr	05 59 27 41 57	Zone aciparc nord ouest, rue du pressoir, Billère	64141
34	LODO	Thierry	Cabinet LECCA	lodo@cabinetpennes.fr	05 59 52 01 44	1 Rue Pierre Rectoran, Bayonne	64100
35	PENTECOTE-MEYRANX	Bruno	Cabinet BPMEX AUDIT	partner@bpmex.fr	05 59 50 65 00	60 av Henri de Navarre, Bayonne	64100
36	LAUGA	Stéphane	Sud 64 Immobilier	sud-64-immobilier-pau@orpi.com	05 59 35 09 30	69 Rue Du 14 Juillet, Pau	64000
37	DOYHAMBOURE	Cédric	Agence Gambetta	agenceegambetta@wanadoo.fr	05 59 24 22 48	5 Rue Gambetta, Biarritz	64200
38	HAZELAT	Agathe	Agence immobilière Laforêt	anglet@laforet.com	05 59 44 20 98	2 Allée du Chanoine Casaubelli, Anglet	64600
39	LABASTUGUE	Baptiste	BILLOT EJURL	contact@bilnot64.fr	06 13 07 58 43	5 rue Madeland, Angais	64510
40	LACASSAGNE	Didier	Safran Helicopter Engines	viesyndicale.cgibordes@orange.fr	05 59 12 50 00	Avenue Joseph Szydlowski, Bordes	64510
41	SAUVE	Lucie	LS ARCHITECTURE	contact@lsarchitecture.fr	06 33 55 19 48	12 Rue Capitaine Pellot, Bayonne	64100
42	KRIEGER	Hélène	ADK ARCHITECTURE	contact@adk-architecture.com	05 33 11 35 37	43 Av. Gaston Phoebus, Pau	64000
43	TORCAL	Nelly	TORCAL ARCHITECTE	contact@torcal-architecte.fr	07 87 03 46 87	31 boulevard des Pyrénées, Oloron Sainte Marie	64400
44	CONDUCHE	Cécile	La MINGA	bonjour@lamingaarchitecture.fr	06 33 76 84 47	16 rue Albert 1er, Bayonne	64100
45	LARBURU	Léa	LEARCHI	contact@learchi.fr	06 29 51 35 91	Licharre, Mauléon-Licharre	64130
46	HUVETEAU-DESTAMPES	Raphael	GRAVUPLAC PUBLICITE	noreply@envato.com	05 59 26 28 90	169 Rue Belharra, Saint-Jean-de-Luz	64500
47	CHICORP	Cynthia	Agence Creativ ID	agence@creativ-id.com	05 59 39 84 97	4 Résidence Jeliote, Oloron Sainte Marie	64400
48	AUGEARD	Nicolas	Manta Spirit	contact-site@mantaspirit.com	05 59 00 03 95	5 rue du pin, Pau	64000
49	CHARROT	Geoffroy	ADN Art'Du Neuf	artdneuf@gmail.com	05 59 56 12 18	10 Rue Daniel Argote, Bayonne	64100
50	LACOSTE	Thierry	MAS BTP	mas@mas-btp.com	05 59 84 94 00	25 Avenue de l'Europe, Pau	64000
51	GASPE	Frédéric	SAS Gaspé	sasgaspefrédéric@orange.fr	05 59 39 91 37	22 Rue d'Ossau, Herrère	64680

3. Script de prise de RDV par téléphone

- Bonjour, Mr... Je m'appelle Unai Astigarraga, je suis commercial itinérant pour le département des Pyrénées-Atlantiques chez Bureau Vallée à Ibos.
- Nous souhaitons remettre la relation client au cœur de notre offre en vous proposant des produits de qualité supérieure directement par nos soins.
- Je voudrais vous parler de notre gamme de papiers en 80 g, qui sont parmi nos produits les plus populaires. Nous avons différents types de papier qui peuvent répondre à vos besoins spécifiques.
- Je serais ravi de voir Mr... pour discuter plus en détail de vos besoins en papier et vous montrer nos produits. Quand est-ce que Mr... serait disponible pour que l'on puisse échanger sur nos produits ?
- Merci pour le temps que vous m'avez accordé, à (date)

4. Scénario complet de l'entretien de vente

Accueil

Bonjour, vous êtes bien monsieur... ?

Unai/Baptiste, commercial chez Bureau Vallée

Prise de contact

J'ai eu votre secrétaire au téléphone par rapport à nos gammes de papiers.

Vous connaissez Bureau Vallée? si non alors:

Je vais vous présenter l'entreprise rapidement : Voir présentation canva au moment de l'oral.

Phase de découverte

Questions en entonnoir

Fournisseur : Qu'est ce qui vous plait chez votre fournisseur actuel ? Qu'est ce que vous voulez améliorer ?

A quelle fréquence consommez vous du papier blanc ?

Quelles sont vos attentes d'une feuilles de papier blanc ?

Plus basé sur le moins cher, la meilleure qualité, l'écologie ?

Carton de 2500 feuilles soit 5 ramettes ou 500 feuilles ?

D'origine française ?

Papier recyclé ?

Reformulation

En fonction des besoins, Soncase

Argumentaire : max 3 produits

Caractéristiques : En fonction de chaque produits différents

Avantages : Disponible rapidement, avantages en fonction de la phase de découverte, bon suivi client

Preuves : très bon retour client

Ventes complémentaires

A3, A4 Couleur, reste de la gamme en magasin (papier perforé, 90-160-200-250-350g/m²)

Bon de commande

Est-ce que je peux passer au bon de commande ?

Traitement des objection : si trop cher, alors , En quoi c'est trop cher pour vous ?

Méthode sandwich

Demander :

Date de début du contrat

Quantité

Date de 1ère livraison

Combien de fois par semaine

Heure de livraison

- Le minimum commande est à 120€ HT - Le franco de port à 240€ (en dessous de ce montant une participation de 30HT sera appliquée)

- Une remise de 5% peut être accordée au-dessus de 200€ d'achat avec un déclenchement de 5% sup par tranche de 100€ (10% au-dessus de 300€, 15% au-dessus de 400 €etc...)

- Aucune remise ne peut être appliquée sur le produit 1er Prix ou « prix mini ».

Modalité de paiement

- En ce qui concerne les modalités de paiement, nous fonctionnons en 30 jours. Cela vous convient-il? (mais le délai peut être étendu à 45 jours si le client insiste mais pas au-delà)

- Aucun paiement par chèque n'est accepté. Seuls les virements et les LCR sont admis.

- La livraison se fait dans un délai de 5 jours ouvrés mais les produits sont retirables en « click and collect » 1 h après la commande (une fois le bon de commande signé la commande peut être retirée à IBOS par un tiers)

Prise de congés

Carte de visite

RDV prochaine rencontre pour satisfaction

Merci pour votre commande et pour la confiance que vous nous accordez.

A bientôt Mr...

5. 4 Fiches prospects

Fiche Prospect 1

Nom : Maire d'Avezac

Adresse : 19 Era Plaça, 65130 Avezac Prat Lahitte France

Tél/mail : 05 62 98 86 41 / communeavezacpratlahitte@wanadoo.fr

Effectifs : entre 6 et 9 salariés

Secteur d'activité/métier : Collectivité territoriale

check fi : oui

Interlocuteur

Nom : Albert Begue

Poste : Maire d'Avezac

Parcours pro : ancien agriculteur

Fiche prospect 2

Nom : MUR et MURS

Adresse : 26 route Dilhet 65410 Sarrancolin France

Tèl/mail : 05 62 98 76 91

Effectifs : 10 à 19 salariés

Secteur d'activité/métier : Bâtiment et travaux publics

CA : 1 532 100€ en 2022

check fi : oui

Interlocuteur

Nom : Patrice Mur

Poste : Chef d'entreprise

Centre d'intérêts : passes du temps avec son fils

Parcours pro : Gérant SARL MUR depuis janvier 1999

Fiche prospect 3

Nom : Imerys Beyrede

Adresse : Beyrede 154 rue Beyrede 65410 Sarrancolin France

Tèl/mail : 05 62 98 70 70

Effectifs : entre 50 et 99 salariés

Secteur d'activité/métier : Fabrication de produits abrasifs

Élément d'identité/actualité : dernière apparition sur un journal le 11/06/2023 sur

LADEPECHE.fr

CA : 39 686 500€ en 2022

check fi : oui

Interlocuteur

Nom : Benoit Dhelft

Poste : Directeur d'usine, Site de Beyrede, IMERYS

Centre d'intérêts : voyager, ski

Parcours pro :

- ArcelorMittal (Dunkerque) , 7 ans et 1 mois :ingénieur process 2006-2008 ,
Ingenieur fabrication 2008-2011 et Senior production manager 2011-2013.
- Knauf Insulation (Lannemezan) 7 ans et 6 mois : Process et quality manager
2013-2016 ; Production Manager 2016-2020.
- ACTI GROUP- Industrie.CDI (Bagnères-de-Bigorre) : Directeur Business Unit
2020-2021
- Imerys .CDI (Beyrède-Jumet) : septembre 2021-aujourd'hui

Fiche prospect 4

Nom : Knauf Insulation

Adresse : 155 rue Anatole France

Tèl/mail : 05 62 50 05 30

Effectifs : Entre 50 et 99 salariés

Secteur d'activité/métier : Commerce de gros, de bois et de matériaux de construction.

CA : 209 813 100€ en 2022

check fi : oui

Interlocuteur

Nom : Sami Bentabet

Poste : Ingénieur process et responsable de zone

Centre d'intérêts : football maroc, il à été joueur

Parcours pro :

- LATECOERE GROUP · Temps plein (Casablanca - Settat, Maroc) :
manufacturing engineering - Programme AIRBUS A320 / A350 déc. 2015 -
sept. 2017.
- Knauf Insulation (Lannemezan) : - Automaticien/electricien 2017-2023
- Process Engineer mars 2023-aujourd'hui

6. Documents de vente



