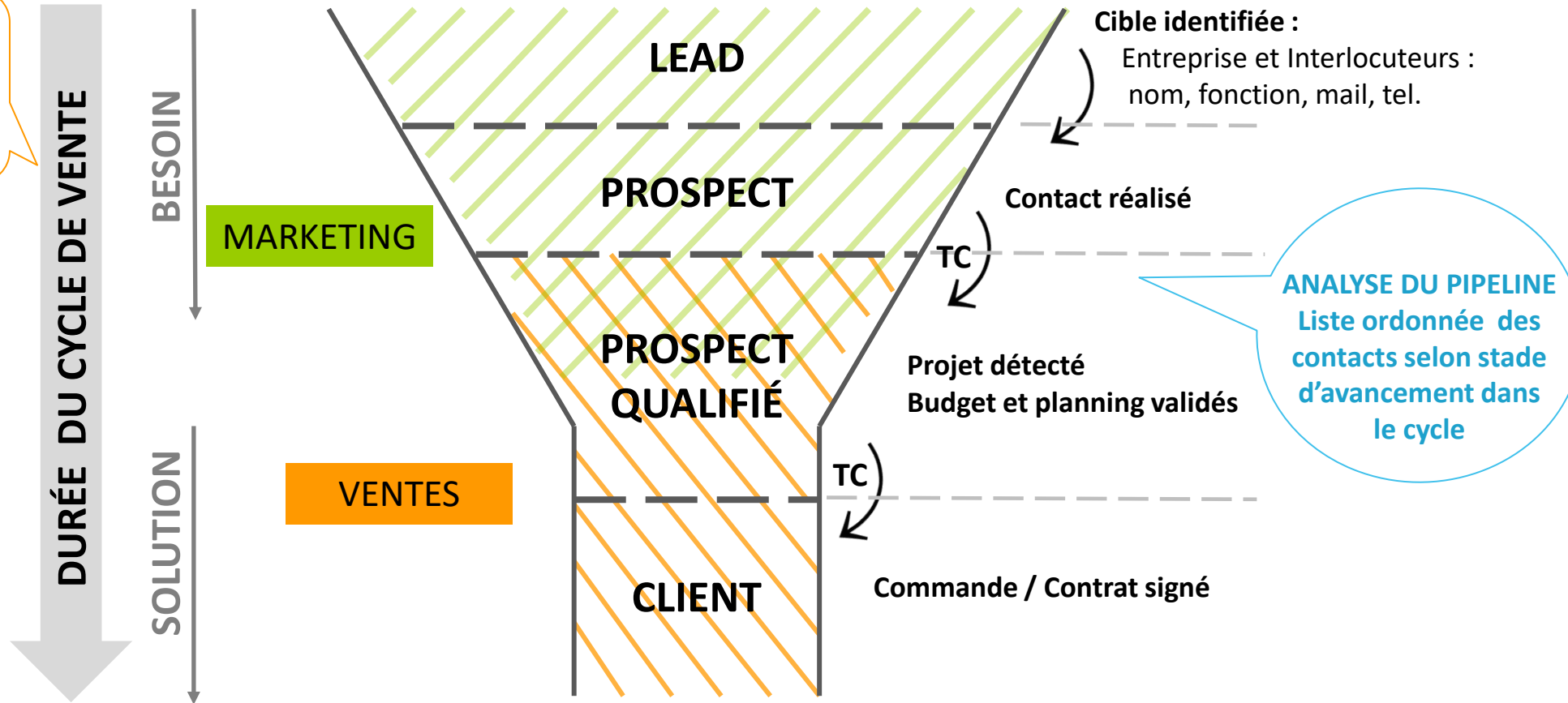


OBJECTIF
Maîtriser les étapes de la conquête clients en B2B



Un cycle de vente en 4 étapes

- **Lead** – cible identifiée/interlocuteurs-clés
- **Prospect** – Contact réalisé
- **Prospect qualifié** – Besoin validé
- **Client** – Contrat signé

Importance **d'analyser le pipeline** (= les contacts identifiés comme potentiellement intéressés par l'offre).

Compréhension du cycle de vente

- **qualitative:**
 - quel est le **processus de décision** ?
 - quels **acteurs** ont le pouvoir de décision ?
- **quantitative**
 - mesure **des temps de cycle** (variable selon le secteur et taille de l'entreprise)
 - mesure des **taux de conversion (TC)**

Taux de conversion

(passage d'une étape à l'autre)

- **Nombre de prospects qualifiés**
/ nombre de leads générés
- **Nombre de clients**
/ nombre de prospects qualifiés