

Votre équipe est-elle structurée pour prospecter efficacement ?

10 points pour évaluer, en 5 minutes, la solidité de votre système de prospection commerciale. Répondez oui ou non à chaque point — cochez ce qui est déjà en place chez vous.

- ☐ 1. Votre équipe sait répondre à « pourquoi vous ? » en moins de 30 secondes — sans hésiter.
- ☐ 2. Vous avez une liste de comptes cibles qualifiés, segmentée et priorisée.
- ☐ 3. Vos commerciaux ont un script de premier contact testé et validé.
- ☐ 4. Vous utilisez LinkedIn activement pour identifier et approcher de nouveaux prospects.
- ☐ 5. Vous avez des séquences de prospection écrites et prêtes à l'emploi — pas improvisées.
- ☐ 6. Votre équipe sait distinguer un prospect chaud d'un prospect froid, et adapter son approche.
- ☐ 7. Vous avez un tableau de bord qui donne une visibilité claire sur le pipeline chaque semaine.
- ☐ 8. Vos commerciaux font de la prospection active au moins 3 fois par semaine — pas seulement du suivi.
- ☐ 9. Vous savez combien de nouveaux RDV qualifiés votre équipe génère par semaine, par commercial.
- ☐ 10. Votre pipeline ne repose pas principalement sur les recommandations ou les appels entrants.

VOTRE SCORE

- 0 – 3** Situation critique — les bases pour prospecter efficacement ne sont pas en place. Chaque semaine sans structure coûte des opportunités qui ne se rattrapent pas.
- 4 – 6** Structure partielle — certaines fondations existent, mais les lacunes freinent l'équipe au quotidien. Le potentiel est là, la méthode manque.
- 7 – 10** Prêt à scaler — l'équipe est structurée. La prochaine étape est l'optimisation et l'accélération.