

# Processus de commercialisation

Outil

**1Pulser**  
Développement Commercial

**Vous pouvez matérialiser sur le schéma** vos propres moments de commercialisation (rencontre, découverte du besoin, devis, relance, négo...) en fonction de votre activité.

## Il s'agit ensuite :

- ✓ De réfléchir à comment enlever ou rajouter un moment pour rendre l'étape plus efficace.
- ✓ De se demander comment chaque moment peut être mis en œuvre autrement pour plus de pertinence.

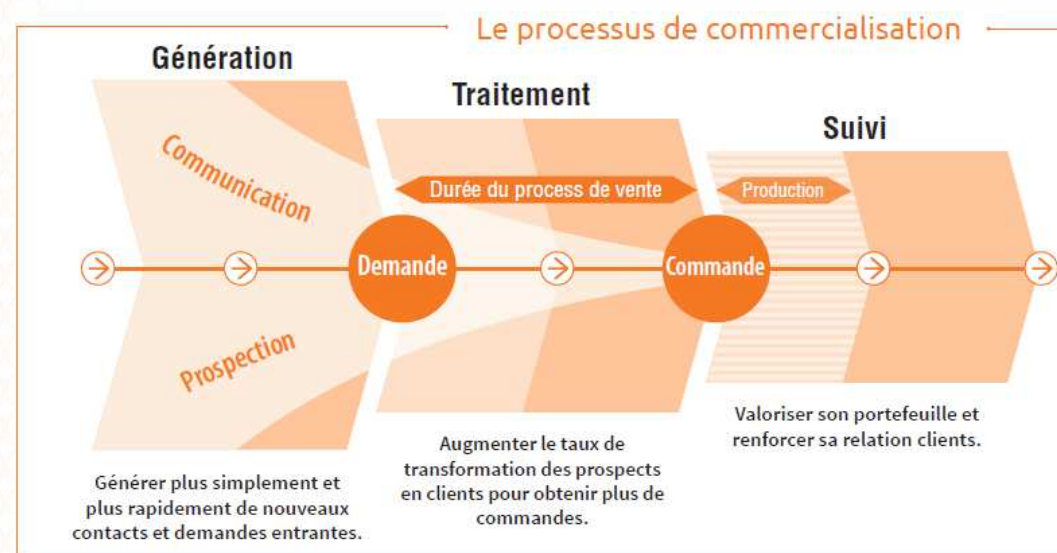
Commercialisons  
avec plaisir



## Posez-vous les questions suivantes :

Quelle est l'étape qui, de manière prioritaire, a besoin d'être optimisée ?

- ✓ Génération : Ai-je assez de demandes aujourd'hui ?
- ✓ Traitement : Mon taux de transformation entre devis et commandes, est-il satisfaisant ?
- ✓ Suivi : Quel est mon niveau de fidélisation ?



**Pour aller plus loin...**

**Contactez-nous**

+33(0)4 79 33 13 04  
[www.1pulser.fr](http://www.1pulser.fr)