

Forte d'une méthodologie éprouvée, la Team France Export / French Chamber of Commerce in Singapore vous propose d'identifier vos cibles privilégiées sur Singapour et d'organiser un programme de rendez-vous en digital ou en présentiel.

**Une démarche efficace en 5 étapes :**

<b>1) Elaboration d'un Cahier des Charges</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Définition de vos objectifs précis en matière de prospection (critères de ciblage, nature des interlocuteurs que vous souhaitez rencontrer).</li> <li>▪ Analyse de vos produits, de vos arguments commerciaux et des messages que vous souhaitez mettre en avant lors de l'approche des cibles.</li> </ul>
<b>2) Identification et ciblage</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Recommandations commerciales adaptées au marché singapourien</li> <li>▪ Elaboration de l'email d'approche à partir de vos supports de vente.</li> <li>▪ Elaboration d'une base de contacts potentiels, à partir de notre base de données et de notre réseau local.</li> </ul>
<b>3) Approche des cibles</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Prise de contact avec les prospects identifiés.</li> <li>▪ Validation de l'interlocuteur.</li> <li>▪ Présentation de votre société et de vos produits, sur la base de votre documentation le cas échéant.</li> <li>▪ Validation de l'intérêt du prospect.</li> <li>▪ Synthèse des réactions générées en vue d'évaluer le potentiel de vos produits sur le marché Singapourien.</li> </ul>
<b>4) Organisation de RDV</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Mise en place d'un planning de rendez-vous.</li> <li>▪ Vérification de la disponibilité des interlocuteurs et relances.</li> <li>▪ Définition des participants (outre le contact lui-même, il peut être opportun, dans un souci d'efficacité de convier au RDV son supérieur hiérarchique ou ses équipes).</li> <li>▪ Organisation de votre agenda et assistance lors des RDV si besoin.</li> <li>▪ Préparation d'un dossier de restitution reprenant les informations concernant les sociétés avec lesquelles des RDV sont organisés : <ul style="list-style-type: none"> <li>· brève présentation du prospect (activité, gamme de produits)</li> <li>· noms, fonctions et coordonnées du contact</li> <li>· commentaires éventuels relatifs à l'intérêt qu'il porte à votre offre</li> </ul> </li> </ul>
<b>5) Debriefing de la mission</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Bilan de la mission</li> <li>▪ Recommandations à l'issue de la mission</li> </ul>

**Tarifs :**

Suivant le nombre d'entreprises à approchées :

MISSION DE PROSPECTION INDIVIDUELLE EN DIGITAL OU EN PHYSIQUE	PRIX
Test sur l'offre (15-20 cibles) + BtoB (objectif indicatif de 2-3 RDV)	A partir de 3 575 EUR HT
Test sur l'offre (20-30 targets) + BtoB (objectif indicatif de 3-5 RDV)	A partir de 5 200 EUR HT
Mission de prospection BtoB (objectif indicatif de 2-3 RDV)	A partir de 2 925 EUR HT
Mission de prospection BtoB (objectif indicatif de 3-5 RDV)	A partir de 4 225 EUR HT

Consultez-nous pour obtenir une cotation sur mesure et un planning prévisionnel :

[bizsupport@fccsingapore.com](mailto:bizsupport@fccsingapore.com)

Les prix indiqués sont en EUROS mais n'incluent pas la TVA locale (GST) de 7% ni des frais éventuels de déplacement et d'hébergement.

Des frais de transfert bancaire internationaux de 40 EUR net seront facturés pour chaque versement.

Les rendez-vous en digital sont organisés sur une plateforme dédiée (TEAMS ou ZOOM).

**À noter** : ces tarifs sont susceptibles d'être modifiés et sont valables un mois (1) à partir de la date d'envoi de notre proposition.