

**Faites le point sur vos pratiques et usages en matière de relation clients et prospects****Objectifs :**

- Faire le point sur les pratiques et usages en matière de relation clients et prospects
- Engager une pré-réflexion sur le positionnement stratégique de l'entreprise
- Disposer d'une liste d'actions prioritaires pouvant être mises en oeuvre au sein de son entreprise.

**Public :**

TPE, PME désirant faire le point sur sa relation clients

**Notre offre :**

Faire le point en 10 minutes en répondant à un [questionnaire en ligne](#).

Livable(s) : Réception en retour, d'un livrable au format PDF avec des préconisations et des pistes d'actions

**Points analysés :**

Globalement, une trentaine de points est abordée et correspond aux "bonnes questions" qu'il convient de se poser et aux points clés à ne pas négliger pour maîtriser les aspects suivants :

- Evolution de marché/stratégie/segmentation
- Plan marketing par cible
- Pilotage d'action commerciale
- Satisfaction clients.

**Points forts :**

- S'évaluer très rapidement (moins de 10 minutes)
- Identifier les bonnes questions à se poser pour faire avancer son entreprise sur la thématique marketing
- Détecter une liste d'actions prioritaires pouvant être mises en oeuvre dans votre entreprise
- Disposer d'une base pour un entretien plus approfondi avec un conseiller CCI en vue de faire émerger un plan d'action structuré et personnalisé.

**INFORMATION**

€ Gratuit  
*Gratuit, pris en charge à 100%  
par la CCI*