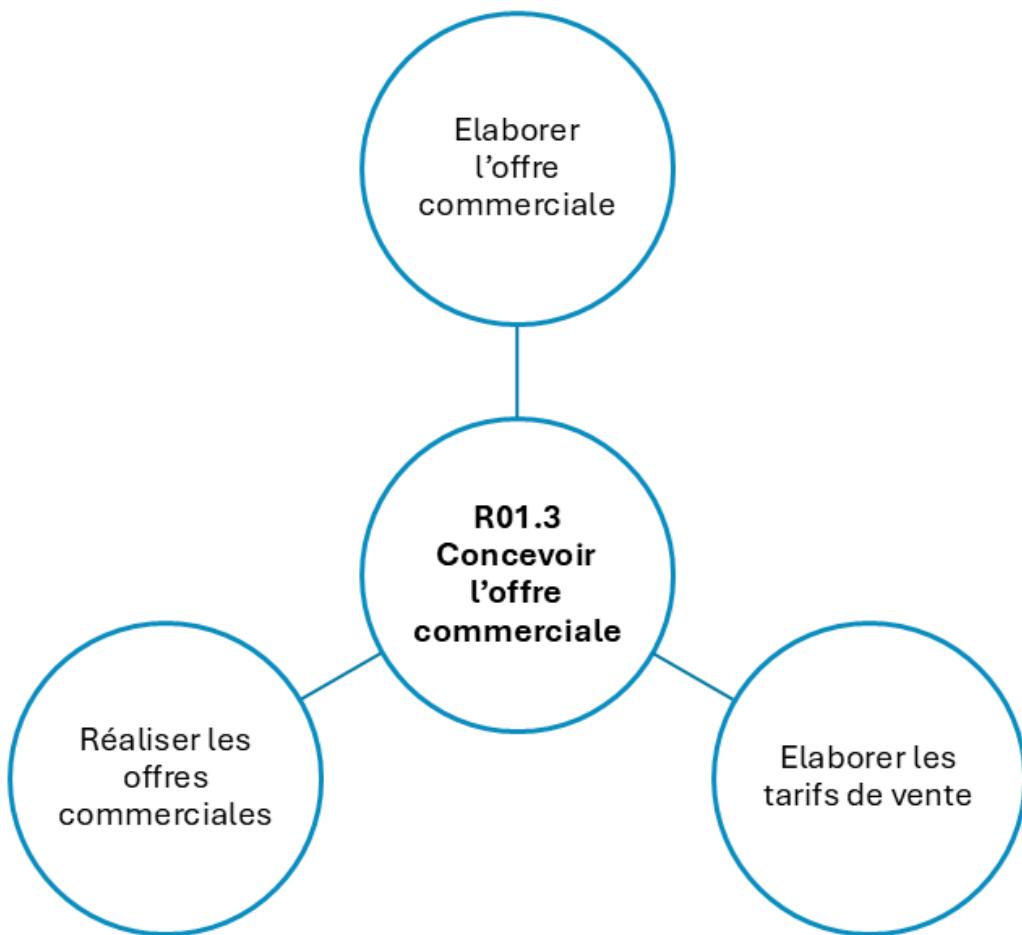


R01.3 - Concevoir l'offre commerciale

Pilote : Responsable commercial ventes neuves

Élaborer des offres attractives et compétitives qui répondent aux attentes des clients et aux standards de l'entreprise, tout en optimisant les tarifs pour atteindre les objectifs de rentabilité.



Définitions	2
Acteurs.....	2

Définitions

Prospect

En affaires et en marketing, un **prospect** est une personne ou une entreprise qui pourrait devenir client, c'est-à-dire un lead, quelqu'un qui a montré un intérêt pour un produit ou un service et qui pourrait éventuellement réaliser un achat.

Acteurs

- Responsable commercial ventes neuves