

FICHE CLIENT

Société : Forme juridique :

Secteur d'activité :

Taille : Nombre salariés C.A. annuel : Export :

Adresse siège social

Code postal Ville

Téléphone : Fax

Adresse E-Mail Site Internet

Nom du dirigeant Fonction :

Nom de l'acheteur Fonction :

Adresse succursale

Code postal Ville

Téléphone : Fax

Adresse E-Mail de la succursale :

Nom du directeur Fonction :

Banques :

.....

Moyen de règlement : chèque traite à jours

Les achats : Rythme et volume d'utilisation

.....

Les influences dominantes : Initiateur Utilisateur :

Prescripteur : Acheteur Approbateur

Les avantages recherchés : le prix le conseil la valeur stratégique du produit
 le partenariat la sécurité la rapidité la fidélité

L'importance accordée au produit :

Les concurrents :

Leurs points forts

Leurs points faibles :

VERSO

1^{ère} partie : Tout ce qui caractérise l'acheteur ou l'interlocuteur (infos confidentielles)

2^{ème} partie : Des colonnes avec :

- les dates des visites,
- les commentaires sur le déroulement de l'entretien,
- le C.A. réalisé,
- etc ...