

Préparer un rendez-vous B2B

Une base pour présenter votre activité et préciser le partenaire que vous recherchez.

01 Me présenter clairement

- ☐ Mon entreprise, mon activité et mes produits ou services.
- ☐ Ma zone d'intervention et mes interlocuteurs habituels.
- ☐ Une courte présentation ou un catalogue, si disponible.

02 Définir ma recherche

- ☐ Le type de partenaire : acheteur, fournisseur, distributeur ou prestataire.
- ☐ Les produits, volumes indicatifs et critères prioritaires.
- ☐ Le pays, la zone géographique et le calendrier envisagés.

03 Préparer l'échange

- ☐ Les questions à poser et les informations à demander.
- ☐ Le budget ou les modalités commerciales à discuter.
- ☐ La prochaine étape attendue et la personne chargée du suivi.

Une mise en relation facilite un échange ; elle ne garantit pas un accord ni la conclusion d'un contrat.

Mes précisions pour APHNESS