Fiche de qualification
Eric Kervyn de Meerendré ©
www.kervyndemeerendre.eu

Utilisez ces fiches pour conserver une trace de vos contacts – commentez votre entretien, mettez en valeur les points forts et les points faibles.
Prenez note des actions à prendre – visite du site internet, envoi de courrier ou de courriel, un rendez-vous, un appel téléphonique…

STAND/SOCIETE	Personne de contact	Commentaire	Conclusion
N° Stand : **Nom :**	**Nom :** **Fonction :** **Nouveau contact ?** Oui - Non	**Echange carte de visite ?** Oui/Non **Statut :** salariés – Indépendants – les deux **Mobilité :** **Langues** : **Autres** :	**Intérêt :** aucun - faible – moyen – élevé **Suite à donner :** Aucune Autre : Appel téléphonique Visite site internet Envoi courrier Envoi courriel Rendez-vous
N° Stand : **Nom :**	**Nom :** **Fonction :** **Nouveau contact ?** Oui - Non	**Echange carte de visite ?** Oui/Non **Statut :** salariés – Indépendants – les deux **Mobilité :** **Langues** : **Autres** :	**Intérêt :** aucun - faible – moyen – élevé **Suite à donner :** Aucune Autre : Appel téléphonique Visite site internet Envoi courrier Envoi courriel Rendez-vous
N° Stand : **Nom :**	**Nom :** **Fonction :** **Nouveau contact ?** Oui - Non	**Echange carte de visite ?** Oui/Non **Statut :** salariés – Indépendants – les deux **Mobilité :** **Langues** : **Autres** :	**Intérêt :** aucun - faible – moyen – élevé **Suite à donner :** Aucune Autre : Appel téléphonique Visite site internet Envoi courrier Envoi courriel Rendez-vous

Note personnelle :