

La prospection commerciale et le nécessaire respect du consentement des personnes concernées

La prospection commerciale est une **méthode** visant à **approcher un prospect cible** dans le but de lui présenter dans un premier temps l'entreprise et ses produits, puis de conclure une vente dans un second temps. Cette **prospection** peut être **directe** (en contactant le prospect sans intermédiaire) ou beaucoup plus rarement **indirecte** (en se créant une bonne réputation et en cherchant à se faire connaître pour attirer des prospects intéressés sans avoir besoin de les démarcher).

Pour en savoir plus, vous pouvez télécharger la fiche pratique [ici](#)