

PROSPECTER, VENDRE, FIDELISER

STRUCTURER, AIGUISER VOTRE PERFORMANCE COMMERCIALE

ETABLIR VOS PLANS D' ACTIONS COMMERCIALES

AFFUTER VOTRE PROSPECTION ET GÉNÉRER DE NOUVEAUX CLIENTS

AGIR COMMERCIALEMENT POUR VOUS, AVEC VOUS

DÉVELOPPER VOTRE ENTREPRISE À L'INTERNATIONAL

Notre démarche

Nous vous proposons deux axes de travail pour optimiser votre efficacité commerciale

vous aider à aiguiser votre performance commerciale et/ou agir commercialement pour votre compte

Notre offre

Diagnostic

- Diagnostic de la démarche commerciale
- Audit de la performance commerciale des vendeurs

Management commercial

- Mettre en place le pilotage de votre action commerciale
- Définir les objectifs commerciaux
- Mettre en place des outils de reporting
- Construire les tableaux de bord commerciaux
- Définir le mode de management /coaching des équipes commerciales

Prestation commerciale pour votre compte

- Prospecter de nouvelles clientèles et de nouveaux marchés
- Prendre des RV avec des donneurs d'ordres
- Détecter des projets chez vos prospects
- Organiser des campagnes d'e-mailings
- Conduire des visites de prospection – de présentation
- Accompagner et dynamiser votre réseau de distributeurs
- Réaliser un test commercial
- Implanter votre entreprise à l'export
- Préparer vos salons commerciaux
- Tactique commerciale
- Mettre en place la stratégie commerciale
- Définir les méthodes et les ressources commerciales
- Définir votre politique commerciale (prix, promotions)
- Programmer l'animation de votre offre commerciale
- Etablir des plans d'actions commerciales

Notre offre (suite)

Performance commerciale

- Optimiser l'organisation et la productivité de votre force de vente
- Mesurer la satisfaction de vos clients
- Optimiser votre démarche de prospection
- Accompagner – coacher votre équipe de vente
- Former vos commerciaux et aiguiser leur performance
- Concevoir vos argumentaires et vos supports de vente
- Structurer votre administration des ventes



Notre finalité

Contribuer à votre performance commerciale : trouver des clients, les fidéliser, vendre de façon optimale avec récurrence et rentabilité.