

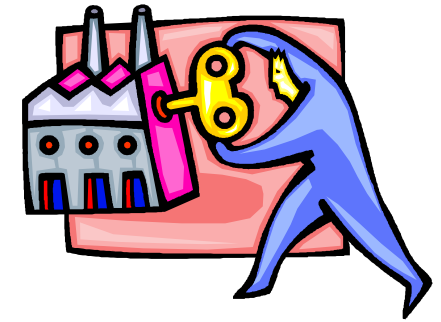


EXTERNALISATION/ACCOMPAGNEMENT DE LA DIRECTION COMMERCIALE

Où comment booster votre performance

MANE GERE ASSOCIES

QUI EST CONCERNE ?



- **Toute entreprise ayant besoin:**
 - **D'améliorer son efficacité et sa productivité commerciale,**
 - **De vérifier la pertinence de son positionnement commercial,**
 - **De diminuer sa dépendance à quelques clients,**
 - **De sécuriser son portefeuille clients,**
 - **De renforcer son action commerciale sans avoir les moyens de recruter un directeur commercial,**
 - **De créer une équipe commerciale,**
 - **De réussir sa transmission.**





LES AVANTAGES

- **Souplesse:**
 - Nous nous adaptons à votre situation et à vos besoins et nous ne réalisons pas une prestation industrielle inadaptée.
- **Coût:**
 - Vous définissez les objectifs à atteindre et vous maîtrisez vos investissements en fonction de vos besoins réels.
- **Objectivité:**
 - Vous mesurez régulièrement l'impact de notre intervention sur la base d'indicateurs représentatifs et mutuellement acceptés.
- **Réactivité:**
 - Nous connaissons les enjeux et les impératifs d'une PME-PMI aussi notre organisation permet une réponse rapide à vos demandes.
- **Efficacité:**
 - Notre « contrat de performance » est garant de vos résultats.

LA DEMARCHE



- **Diagnostic**

- **Constat de la situation actuelle:**

- ◉ Entretiens individuels avec les collaborateurs clés de la relation commerciale actuelle (commerciaux, comptabilité, livraison, SAV, dirigeant de l'entreprise),
- ◉ Analyse SWOT (forces , faiblesses, opportunités , menaces) du portefeuille client,
- ◉ Étude des outils commerciaux existants,
- ◉ Étude de la concurrence,
- ◉ Synthèse (profil commercial cible, bilan des points forts et des points d'amélioration, besoins en outils commerciaux, niveau de risque commercial sur le portefeuille).



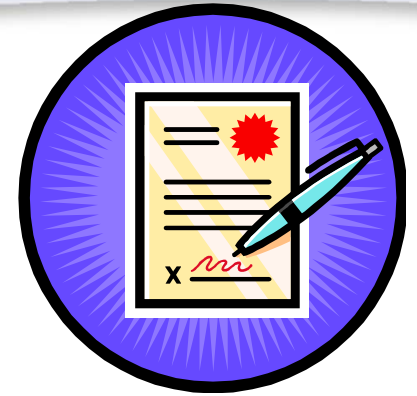
LA DEMARCHE



- **Préconisations:**
 - **Recommandations d'actions commerciales spécifiques sur portefeuille client,**
 - **Recommandations d'actions commerciales sur fichier prospects,**
 - **Recommandations sur les modalités pratiques d'accompagnement (nombre de jours, moyens, reporting, etc....)**
 - **Recommandations sur le profil de compétences cible à maîtriser pour réussir commercialement,**
 - **Recrutement ou conseils pour recruter le(s) collaborateur(s) commercial(iaux) si nécessaire,**
 - **Établissement d'une action de formation pour mettre à niveau les collaborateurs.**



LA DEMARCHE



- **Contrat de performance:**
 - **Nous nous engageons sur l'efficacité de notre intervention**
 - ⊙ Suite à la synthèse, sur la base des éléments constatés et en fonction des actions retenues par le dirigeant,
 - ⊙ Définition des limites d'action et du cadre précis de l'intervention,
 - ⊙ Définition des moyens d'action mis en œuvre,
 - ⊙ Chiffrage des objectifs à atteindre,
 - ⊙ Établissement des tableaux de bords et pilotage de l'activité commerciale.

LA DEMARCHE



- **ACTION**
 - Mise en place des actions commerciales retenues avec l'équipe commerciale en place,
 - Accompagnement des collaborateurs commerciaux, débriefing et mise en place des plans d'actions d'amélioration.
- ***SI NECESSAIRE:***
 - *Animation du séminaire de formation,*
 - *Recrutement du ou des collaborateur(s) commerciaux.*

LA DEMARCHE

- **PERENNISATION**

- **Transmission des éléments de suivi au dirigeant,**
- **Appropriation des outils d'animation commerciale,**
- **Accompagnement post-intervention selon les besoins et les demandes du dirigeant.**



LE BUDGET

- **Comme chaque entreprise est unique, tout comme les problématiques rencontrées, nous établissons une proposition tarifaire après évaluation de votre situation et de vos objectifs, néanmoins pour l'exemple:**
 - **Accompagnement et pilotage d'une équipe commerciale à raison d'un jour par semaine: forfait de 5000 € par mois**

