

Chaque « news » c'est pour vous plusieurs opportunités de business qui répondent aux enjeux rencontrés en mission opérationnelle,
Le but : vous permettre de gagner plus en compétitivité chaque mois

2014 un bon cru ; Réservez votre réussite commerciale

L'été doit nous permettre de prendre notre élan pour bien finir l'année 2014.
Malgré un climat incertain en général, la plupart des mes clients et contacts vont budgétiser un bilan positif, il faut dire que les 3 dernières années nous ont forcé à devenir plus compétitifs.

2014 un bon cru, c'est possible: le dernier quadrimestre peut nous le permettre !

A / Question à se poser

Quels objectifs se fixer pour cette dernière ligne droite
Quelles formations spécifiques à mettre en place pour gagner les affaires qui nous manquent.
Quel management adopter pour finir les 4 derniers mois
Quelles communications, quelles opérations de promotion mettre en œuvre

B/ Les solutions à mettre en œuvre

Créer des plans d'actions calibrés pour atteindre vos objectifs ambitieux
Apporter des méthodes pour éliminer les freins d'achats, de vente actuels
Adapter un management de proximité, qui mobilise plus de temps, mais donne plus de résultat
Insuffler de nouvelles idées marketing : la nouveauté fait vendre.

La conclusion

Pour réussir votre fin d'année, prioriser vos actions du dernier quadrimestre et pour gagner du temps et de l'efficacité, demandez moi de vous réserver du temps pour vous garantir la meilleure réussite.

D'ici là, chers clients et partenaires, recevez mes plus dynamiques souhaits de réussite.

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant
Marketing et développement Commercial
Accélérateur de croissance
Optimisation de la performance commerciale



Se poser les bonnes questions
Mettre en oeuvre les solutions
Analyser les bénéfices acquis