

Optimiser le développement commercial



Renforcer votre positionnement Marketing
Optimiser vos performances Commerciales
Recruter et former vos profils commerciaux



Optimiser votre Modèle Economique

Déterminer votre taux de performance.
Créer plus de valeur.
Augmenter votre rentabilité.

Les marchés se muent de plus en plus rapidement, ce qui incite chaque entreprise à devenir de plus en plus performante pour garder leur compétitivité.

La remise en cause tous les 3 à 5 ans de votre modèle économique vous donnera une stratégie plus pertinente et va assurer la pérennité de votre entreprise.



Frank THEVENEAU
Gérant & consultant

Quelques résultats significatifs constatés en 2015 - 2016 - 2017 auxquels vous pourrez vous identifier.

Ces vécus et succès terrain légitiment le **MED** que nous vous proposons pour gagner plus, plus longtemps.

Gain de 32% de performance sur le modèle économique d'une entreprise de conseil.

Après 17 mois OGE a optimisé sa performance commerciale et organisationnelle d'un tiers.

Les clés de réussites : trouver les angles de performances et mobiliser, accompagner au changement une équipe de 25 personnes qui travaillaient depuis 25 ans avec réussite.



Sortir d'une période d'observation

Différentes missions sur 22 mois ont permis à **EMG** de sortir de sa période d'observation.

Il a été souligné par les instances, qu'à la vue du contexte régional, rares étaient les entreprises qui arrivaient à sortir si vite (18 mois) et si bien d'une mauvaise passe.

La clé de réussite : le dirigeant a su mobiliser toutes ses équipes de manière rapide et forte, sur les projets d'optimisation globale.

De la performance commerciale à l'introduction en bourse

Créer le plan d'optimisation marketing et de développement commercial, et la stratégie de croissance au recrutement de l'équipe commerciale **chez FPVA** pour permettre l'introduction en bourse et devenir n°1 du marché en France.

Progression durable de la croissance avec une augmentation comparable de la marge :

+ 7.12 % sur 2015 et + 7.32% de CA sur 2016

Dès les premiers trimestres, optimisation de la performance globale boostée par une belle progression annuelle.

La clé de la réussite : une mobilisation complète de tous Aux Docks de Clamart.

Optimiser votre performance commerciale
Redynamiser votre modèle économique,
dans 100% des contextes, c'est **15 à 25% de performance en plus à gagner.**

Enrichir votre modèle économique

Modèle Economique Durable
M E D
Gagner plus & plus longtemps

La remise en cause tous les 3 à 5 ans de votre **modèle économique** vous donnera **une stratégie plus pertinente et va assurer la pérennité de votre entreprise.**

Structure du MED

3 fondamentaux,

La promesse, La légitimité ,L'engagement de l'entreprise

9 socles de compétence :

Satisfaction client, Engagement sociétale, Légitimité financière, ingéniosité de production....

47 leviers de réussite....

vont contribuer à **consolider l'architecture** de votre entreprise et d'en assurer la pérennité.

Les 4 enjeux du MED

Calibrer votre modèle économique à la potentialité de votre entreprise et marché.

Connaitre le taux actuel de performance de votre modèle économique

Fixer le bon objectif et connaître votre écart entre la performance actuelle et votre modèle économique optimisé.

Utiliser les 47 leviers du MED pour augmenter votre taux de performance

**Les vécus et succès terrain légitiment le MED que nous vous proposons
pour gagner plus , plus longtemps.**

Les 3 fondements d'un M E D

Leur raison d'être

La promesse



Client : En quoi proposons-nous quelque chose d'important et de différent ?

Sociétale : Comment articulons-nous la vie de l'entreprise pour favoriser l'équilibre social, environnemental et économique... ?

Actionnariale : Pourquoi et comment allons-nous séduire et fidéliser nos partenaires financiers ?

La légitimité



Financière : Quelle culture de résultat allons-nous privilégier ?

De gouvernance : Qui accompagne et conseille le chef d'entreprise ?

Par l'agilité : Comment l'entreprise va-t-elle passer ces paliers et faire face aux creux d'activité ?

L'ingéniosité



de produire avec intelligence.

d'une organisation économe

de mobiliser et communiquer autour des 47 engagements

Les conférences externCom

Public

Dirigeants d'entreprise ou Managers et équipes commerciales

Objectifs

Augmenter la fierté d'appartenance et la motivation à un groupe,
Apport de méthodes et de solutions Marketing et Commerciales.



Conférence externCom sur [la performance commerciale](#)

La valorisation d'évènement business

externCom
Organise
&
Valorise
vos
évènements

[la vidéo](#)



Petit déjeuner/soirée d'affaires
Thème : [être premier](#)



Les formations externCom

Public

Dirigeants, et Managers des équipes commerciales terrains ou sédentaires

Objectifs

Construire et animer votre plan de formation pour permettre aux équipes Marketing et commerciales d'atteindre le meilleur niveau de compétences de votre marché.



Formations spécifiques externCom

- ✚ Comment faire de nouvelles affaires
- ✚ Enrichir son business model
- ✚ Construire ses plus concurrentiels, ses valeurs ajoutées, (adapter un plan Marketing à sa PME)
- ✚ Déterminer, maîtriser ses méthodes commerciales, son plan de vente (ses techniques de négociation)
- ✚ Mise en œuvre de la stratégie et des objectifs en concertation avec les équipes commerciales, évitant le risque de harcèlement moral [la présentation en vidéo](#)
- ✚ Construire un business modèle durable (exclusivité externCom)

← **Le MED présenté lors d'une AG d'un syndicat professionnel en Décembre 2015**