

## Optimiser votre développement commercial



Renforcer votre positionnement Marketing  
Gagner en performance Commerciale  
Recruter et former vos profils commerciaux

## Enrichir votre modèle économique



Définir son taux de performance  
Créer les paliers de croissance  
Augmenter sa rentabilité

## Construire votre stratégie et vos budgets 2018

### Les 6 points clés à privilégier

#### Solliciter

ses équipes pour recueillir les meilleures idées et impliquer vos collaborateurs.  
*Excellente occasion pour mobiliser et valoriser la génération Y*

#### Bloquer

1 à 2 jours pour formaliser chaque point de stratégie et préparer votre réunion pour faire adhérer vos équipes.  
*Action à commercer en novembre, si le temps ou des expertises vous manquent utiliser un ou des conseils externes.*

#### Lancer

Dès décembre ou dans les premiers mois de 2018 votre réunion de motivation pour réussir janvier.  
*C'est un mois propice pour mobiliser les équipes et déjà enclencher une première réussite.*

#### Répondre aux questions :

Dois-je améliorer ma stratégie ou remettre en cause mon modèle économique dès 2018 ?

[Ai-je une étude SWOT à jour ?](#)

#### Analyser vos indicateurs

##### Economique

- je connais le taux de performance de mon modèle économique
- j'ai une vision claire des menaces et des opportunités de mon marché
- je peux mobiliser mes équipes autour d'une augmentation de la performance supérieure à 10%

##### Commerciaux

je connais et peux justifier de

- l'évolution de mon portefeuille clients & de mes familles produits / services
- l'évolution des ventes (avec au moins trois points de contrôle et d'objectifs)
- mon taux de concrétisation clients (quelle que soit ma source de commande – clients)

**Scruter sa concurrence** et analyser ses forces et faiblesse sont les clés pour vous permettre de construire une stratégie économique 2018 gagnante. **Les marchés se transforment** de plus en plus rapidement, ce qui incite chaque entreprise à devenir de plus en plus performante pour rester économiquement compétitive.

L'optimisation de votre modèle économique et de sa performance commerciale nécessite en continu l'apport de compétences marketing, communication, export, législation, technologie, numérique...

**Interroger** au moins un expert pour lancer l'année c'est la garantie du meilleur retour sur investissement.

Je reste à votre écoute pour que 2018 soit une belle année de réussite.

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.

**Gagner 32%** de performance sur le modèle économique d'une entreprise de conseil. Après 17 mois de mission nous avons permis à **OGE** d'optimiser sa performance commerciale et organisationnelle.  
Les clés de réussites ont été de trouver les angles de performances et de mobiliser et d'accompagner au changement une équipe de 25 personnes qui travaillaient depuis 25 ans avec une totale 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 de cette 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 développement commercial, de la stratégie de croissance au recrutement de l'équipe commerciale **chez FPVA** pour permettre l'introduction en bourse et devenir n°1 du marché professionnel en France.



**Progression de la croissance : 2 ans de suite**  
**+ 7,12 % de CA sur 2015**  
**+ 9,27% de marge sur 2016**

Dès les premiers trimestres, nous avons obtenus une nette amélioration & une optimisation de la performance globale.  
La clé de la réussite :  
Une mobilisation complète de tous Aux Docks de Clamart.

Optimiser votre performance commerciale ou redynamiser votre modèle économique, dans 100% des contextes c'est 15 à 25% de performance à gagner .