



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

Privilégier 1 à 3 axes de formation pour faire progresser vos équipes

Voici **10** idées EN VIDEO d'apports de compétences qui permettent d'améliorer la performance marketing, managériale, stratégique et commerciale pour ce premier semestre 2014 ?

Innover avec des idées marketing

1/ Les 9 formules de marketing à succès

Découvrir « Les 9 formules à succès qui permettent d'obtenir la réussite de son modèle économique ».

Ces formules à succès vont vous permettre de choisir une politique commerciale, un positionnement d'entreprise et vont vous assurer la réussite commerciale.

Chaque formule est donnée avec un ou des exemples concrets de réussite, et à la fin de la vidéo vous connaîtrez aussi les freins que vous pourrez rencontrer dans la mise en place.

[Pour découvrir la vidéo marketing à succès, cliquez ici](#)

[Cliquez ici pour aller sur la page du module de formation et voir la vidéo marketing à succès](#)

2/ Les 9 vecteurs de croissance

Une vidéo de 7 ' qui vous présente sous un format pédagogique, comment trouver des vecteurs de croissance chaque année.

Etapes de la présentation

« les 4 première minutes » c'est l'explication du concept.

Ensuite les exemples concrets qui vont vous permettre de comprendre comment ce concept est adaptable à toute entreprise. Il vous restera à décliner l'idée à votre PME PMI pour assurer la promotion aussi bien d'une savonnette, d'un produit de haute technologie, un simple service, ou une prestation à forte valeur ajoutée...

[Un clic ici pour découvrir la vidéo « 9 vecteurs de croissance »](#)

[Cliquez ici pour aller sur la page du module de formation et la vidéo à vecteurs de croissance](#)

Si vous le souhaitez, nous pouvons vous aider à décliner et formaliser vos nouvelles idées, celles qui feront vos marges de demain.

Optimiser votre performance commerciale

Visionner les 4 minutes primordiales de la conférence [ETRE PREMIER C'EST UN METIER](#) pour découvrir :

3/ - les huit expertises de la performance commerciale

4/ - les huit leviers de la réussite commerciale

5/ - les huit comportements de vendeurs N° 1

6/ - comment X par 2 vos taux de transformation

[Cliquez ici pour voir la vidéo](#)

7/ Valoriser vos évènements

Que ce soit pour la motivation des collaborateurs ou promouvoir un produit, l'organisation d'un évènement est souhaitable et permet de promouvoir votre image sur tous les médias.

[Voici une vidéo qui valorise une soirée, un évènement...](#)

Dynamiser votre communication

Démarquez-vous avec des outils variés et adaptés à vos cibles

8/ [La présentation vidéo](#) (cliquer sur le lien pour en découvrir la vidéo)

- Qui va vous permettre de mettre en avant un produit ou un service
- Qui peut s'insérer dans une signature vidéo mail...

Un exercice qui oblige de synthétiser l'essentiel des informations en 1' pour faire passer pour un message pertinent.

9/ [Le logo animé](#)

Que vous allez insérer dans un powerpoint

Devant votre présentation d'entreprise

Au début de la présentation signature vidéo [La présentation vidéo](#)

10/ Des formations développement personnel, et / ou spécifique

Le management d'équipe commerciale, qu'elle soit sédentaire ou terrain consiste toujours à un équilibre subtil pour obtenir le maximum de performance.

Comment demander à ses collaborateurs de se dépasser, chaque mois, sans pour autant les harceler ?

[Prévenir les risques de harcèlement](#)

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