

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

Vœux de bons business pour 2015



Que l'année 2015 vous apporte une multitude d'occasions de fêter des victoires

Fidéliser



Prenez assez de temps pour accompagner vos collaborateurs comme vos clients dans la réussite, la fidélisation salariale comme commerciale, ce sont les socles du business.

Chers clients et partenaires, je vous remercie de votre fidélité 2015 = 12 ans

Développer



Entre vos marchés, vos clients et vos prospects synchronisez vos offres et actions commerciales

Seules les réponses parfaites à une attente, marché, et clients sont gagnantes !

Conclusion

En 2014 j'ai accompagné un client dans sa sortie de R J (règlement judiciaire), en même temps nous évitons à d'autres d'y glisser, et dans une économie de marché qui stagne, d'autres le survolent. Pourquoi, comment ?

Pour éviter ou sortir du R J, vous devez bénéficier d'une parfaite maîtrise de votre rentabilité, donc de votre gestion commerciale. Il est également indispensable d'y associer une puissante capacité à générer un business rentable, à construire une performance marketing et commerciale de premier ordre.

Chers clients, partenaires, je reste à votre écoute pour vous détailler les méthodes managériales employées pour mobiliser une équipe de direction et vos commerciaux dans le but, chaque jour, de faire face à vos marchés qui se muent et où la concurrence devient de plus en plus agressive.

Chers clients et partenaires, recevez mes plus dynamiques souhaits de réussite pour 2015.

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant

Accélérateur de croissance commerciale
Optimisation de la performance marketing



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