

Les BONNES nouvelles commerciales de Décembre 2010

La fin de l'année et du trimestre **vous rassure.**

Votre business models est idéal. Chacun de vos segments clients est à son objectif.
Votre positionnement et vos stratégies comblent vos dirigeants et leurs équipes.
La planification de vos plans d'action optimise le temps de vos commerciaux.
Le management commercial maintient la motivation à son plus haut niveau.
Vous n'avez jamais eu d'aussi belles références et concrétisations de ventes.
Le cumul de vos marges vous permet de maintenir une politique d'innovation produit.

Et pourtant vous pensez que vous pouvez **faire encore mieux !**

Comment faire prendre conscience à vos équipes



qu'il y a une bonne marge de progression ?



que votre marché vous offre d'autres opportunités ?

Quels sont les méthodes et outils qui vont

- donner à vos équipes envie d'aller plus haut ?
- ouvrir de nouvelles opportunités de marché ?

Bénéficiez de mon vécu et de méthodes qui vont permettre à vos équipes de **faire encore mieux** dans le but d'acquérir des compétences complémentaires pour vous positionner ou garder un positionnement de leader sur votre segment marché.

La fin d'année est l'occasion idéale pour faire un point et construire de nouvelles étapes pour de nouveaux succès.

Dès notre premier rendez-vous nous déterminerons l'opportunité d'une collaboration. D'ici là acceptez mes sincères félicitations pour vos actions réussies en 2010 et votre désir de **faire encore mieux en 2011.**