

**Chers clients, partenaires,  
Nous vous souhaitons une très bonne année 2013.**

Que vos clients vous demeurent fidèles,  
que vos collaborateurs les plus performants restent auprès de vous,  
que vos équipes gardent une motivation exemplaire,  
que l'environnement économique ne produit pas d'impact critique sur votre business.

Plus facile à souhaiter qu'à mettre en œuvre au quotidien, avec plus de 20 ans passées en opérationnel, je m'associe à vos efforts pour vous permettre de garder le cap, **ces 9 recommandations ci-dessous sont les lignes directrices qui doivent vous permettre de réussir vos objectifs 2013 :**

| <b>Stratégie &amp; Marketing</b>   | <b>Management &amp; Plan d'action</b>                              | <b>Forces vives (recrutement &amp; formation)</b>  |
|--|--|--|
| <i>Mettre à jour tous les 6 mois votre études concurrences, prix , produits</i>  | <i>Construire un plan de management terrain</i>                    | <i>Rechercher et développer les meilleurs potentiels seuls eux dépasseront les difficultés</i> |
| <i>Créer des plus concurrentiels pertinents</i>                                  | <i>Suivre et évaluer sur le terrain vos taux de concrétisation</i> | <i>Associer valorisations individuelles et de groupe pour maintenir la motivation</i>          |
| <i>Suivre une politique commerciale de conquête comme de fidélisation client</i> | <i>Augmenter votre présence terrain</i>                            | <i>Priorité à une formation pour acquérir des compétences opérationnelle</i>                   |

Votre plan de développement 2013 doit inclure les réponses à ces 9 lignes directrices avec les qui fait quoi, quand, comment avec quels budgets et ressources.

Vous pouvez considérer que si une seule des ces 9 recommandations n'est pas optimisée vous aller perdre 20% de puissance commerciale.....pouvez vous vous l'autoriser en ce début d'année, vous avez certainement envie de vous donner les meilleures chances de réussite.....

Pour mettre en œuvre rapidement ces 9 lignes directrices, vous pouvez avoir besoin d'un avis externe, de méthodes marketings et commerciales novatrices qui ont démontré leur efficacité, alors si besoin, vous pouvez compter sur notre réactivité et capacité à vous faire réussir

**Chers clients, partenaires,  
Anne Pasquier prend en charge le marketing direct « les actions de prospection téléphonique » pour vous offrir un nouveau service.  
Anne et moi-même nous vous souhaitons tous nos vœux de réussite pour 2013**

Frank THEVENEAU  
Gérant & Consultant  
[www.externcom.com](http://www.externcom.com)  
Marketing et développement Commercial



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