

Le mois de la stratégie

Dans quelques jours, vous allez devoir **lancer la nouvelle année 2013**, vous avez dû déjà formaliser les axes stratégiques, réactualiser vos offres, recalculer les plans d'actions, adapter un nouveau plan de management, créer des budgets pessimistes et réalistes, programmer des formations pour optimiser vos performances managériale et commerciale.

Lancer la politique et la stratégie marketing 2013

Mes études de marché et concurrentielles sont à jour et j'ai réactualisé mes « plus » concurrentiels.
Ma politique commerciale sur chacun de mes réseaux de vente est affinée pour exploiter 100% de mes potentialités.
Ma gamme produit/service est construite pour dégager le plus de marge et toucher/séduire le plus de segments clients.

Ma stratégie 2013 va accroître ma compétitivité



Optimiser les plans d'action, l'organisation, le management

Mon plan 2013 va accroître mon portefeuille d'affaires, et augmenter mon taux de fidélité client.
Ma présence terrain sera plus marquée.
Mon mode de fonctionnement va générer de la fierté d'appartenance et de la motivation client et commerciale.

Mon plan de développement 2013 génère plus de fidélité

Etre meilleur

Mes plans de management vont permettre la réussite de chaque acteur commercial.
Mes plans de formation vont démultiplier les savoir faire et savoir être.
Mes recrutements sont calibrés pour intégrer et faire réussir les meilleurs.

Je progresse en 2013 pour être au meilleur niveau de compétence de mon marché



Pas assez de temps, besoin d'un regard extérieur ou d'apport de méthodes pour préparer et concrétiser le meilleur ??

Ces plans d'action sont à votre attention, chers clients, partenaires pour vous aider à préparer une bonne d'année 2013. Sachez que je reste à votre écoute pour vous permettre de **lancer 2013** dans les meilleures conditions.

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant
www.externcom.com
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