

## Les bonnes nouvelles commerciales Janvier 2012

Pour vous mes vœux 2012 sont de réaliser + 12% en 2012

Je vous souhaite, chers clients, partenaires, une très bonne année 2012 de business, pour vous, vos équipes, et le meilleur pour vos proches.

**Comment réussir cet ambitieux projet... ? Actionnez les leviers suivants :**

### **Stratégie**

Agir pour ne pas subir

C'est l'idée stratégique, alors définissez-vous un objectif a + 12% en CA ou marge, dépassez vos acquis de 2011.

### **Marketing**

Trouvez une ou des cibles nouvelles pour accompagner votre croissance et renforcer votre positionnement concurrentiel pour fidéliser vos clients, par exemple améliorez la qualité de vos produits et services.

### **Management, organisation**

Adoptez un management et une organisation correspondant à vos nouveaux objectifs

### **Plan d'action, de communication**

Construisez la démarche spécifique pour atteindre et séduire les nouvelles cibles

### **Recrutement**

Entourez-vous des profils adaptés à ces cibles

### **Formation**

Elevez le niveau de compétence de vos commerciaux pour qu'ils soient au meilleur niveau de performance du marché

### **La recommandation majeure**

Partagez vos projets avec vos équipes et/ou avec une expertise extérieure pour déployer vos idées stratégiques et réussir l'année 2012.

Chers clients, partenaires, je reste à votre écoute pour répondre à toutes questions qui permettront la croissance de votre entreprise

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