

## Les bonnes nouvelles commerciales *Novembre 2011*

Chers clients partenaires...

L'un de vous m'a dit « chacune de vos nouvelles est une opportunité de business » et bien voici trois idées d'actions possibles à mener en novembre :

« Prenons les devant pour transformer la grisaille des semaines à venir en opportunités pour 2012 »

### Anticipez la grisaille de novembre et de décembre

Avec un évènement business dans le mois organisé hors du contexte habituel avec 1 ou 2 intervenants extérieurs pour augmenter la dynamique commerciale et managériale.

*Bénéfices attendus*

Regards extérieurs, projeter chaque collaborateur dans l'avenir, apporter une visibilité claire de votre marché...



### Préparez un recrutement

Pour intégrer une personne à potentiel opérationnel dès le début 2012.

*Bénéfices attendus*

Nouveaux apports de clients dès le début d'année, exploiter des nouveaux segments marché, dynamiser l'équipe existante.

### Dopez vos forces

Formation négociation managériale sur un thème fort.

*Bénéfices attendus*

Elever le niveau de compétences, de performance de vos équipes.



Chacune de ces actions va être un apport efficace et opérationnel pour vos équipes. La difficulté n'est pas toujours de mobiliser, mais d'avoir régulièrement des thèmes mobilisateurs et de bien communiquer avant, pendant et après.

Cet axe de réussite est difficile à obtenir quand chaque jour le quotidien vous prend le temps nécessaire à la réflexion, c'est pourquoi j'ai créé une prestation spécifique d'accompagnement pour mettre en place chaque mois l'action marketing ou commerciale qui va mobiliser vos équipes et maintenir ainsi leur motivation au plus haut niveau.

Chers clients, partenaire, je reste à votre écoute pour cette mise en place ou pour répondre à toutes questions qui vont permettre 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