

Acteur de votre développement

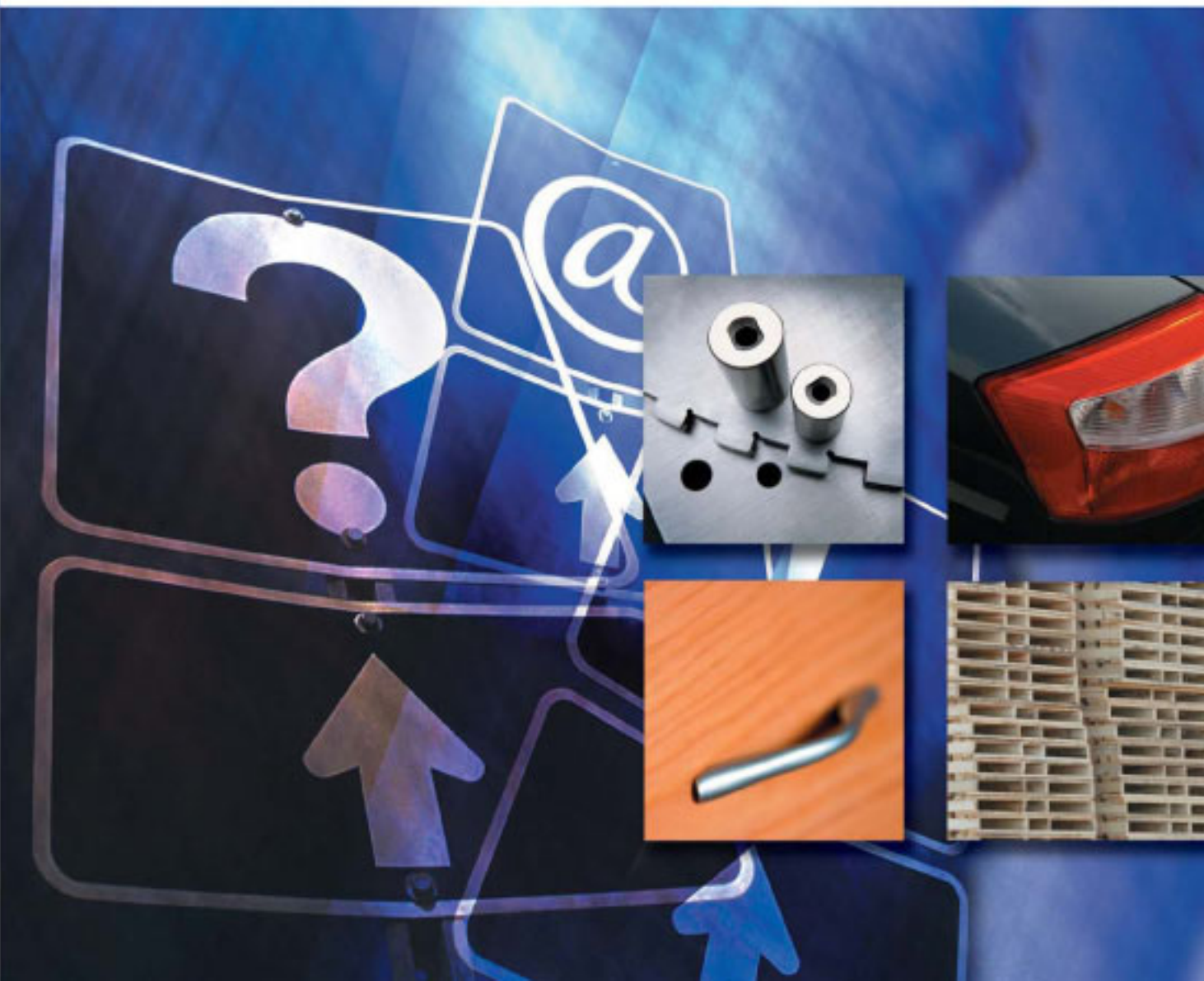
ACCROÎTRE ET CONSOLIDER VOTRE CHIFFRE D'AFFAIRES
ACCOMPAGNER ET DÉVELOPPER LES COMPÉTENCES INTERNES
METTRE EN PLACE DES OUTILS D'ANALYSE ET DE PILOTAGE



Acteur de votre développement

Siège Social : Acentis Conseil
Centre d'Affaires Alizés - La Rigourdière
35510 CESSON - SÉVIGNÉ
Tél. : 02 23 27 05 40 - Fax : 02 23 27 04 65
contact@acentisconseil.com
www.acentisconseil.com

© Conception Lypne/Sr 02 41 78 60 34 - Cédric Pérois - Prolud - Ingraph



Préambule

L'entreprise doit en permanence garder une activité commerciale soutenue. Le chiffre d'affaires est trop souvent réalisé avec quelques clients ou dans un secteur d'activité unique. Pour mener à bien la recherche de nouveaux prospects, le développement de nouveaux secteurs d'activités ou de nouveaux produits il faut mettre en place un **plan d'action** et le faire vivre au quotidien.



- Combien d'entreprises ont du temps à y consacrer ?
- Ont-elles les bons acteurs commerciaux ?
- Sont ils formés ? animés ?
- Quels moyens faut-il mettre en œuvre pour rendre ma prospection efficace ?

Pour toutes ces questions les spécialistes d'Acentis Conseil sont à vos côtés pour mettre en place une politique commerciale forte et vous accompagner jour après jour dans sa mise en œuvre.

Pour répondre parfaitement aux besoins des entreprises notre accompagnement se fait de manière durable, au rythme souhaité par l'entreprise avec un élément différenciant fort :

Nous sommes

Acteur de votre développement

le COMMERCE

Avoir des résultats rapides en utilisant les clients existants.

Préparer les résultats à moyen terme, en exploitant les savoir-faire de l'entreprise. Préparer le long terme en mettant en place une "intelligence économique"

Notre intervention est organisée en 4 phases :

1^{re} phase :

LA PHOTOGRAPHIE de L'ENTREPRISE

L'analyse de l'existant :

- Qui sommes nous ?
- Notre métier, notre savoir-faire,
- Nos clients, nos prospects,

.../...

Projection du développement commercial à courte échéance (3 mois et résultats rapides...).

3^e phase :

MISE EN PLACE DU PLAN D'ACTION

Planning d'action

- Plan de communication

.../...

Mise en place des outils de suivi et de mesure

- Objectifs des intervenants

.../...



2^e phase :

L'ELABORATION DU PLAN D'ACTION

Proposition d'une stratégie commerciale

- Où voulons nous aller ?
- Budgets prévisionnels,
- Vers quels marchés ?

.../...

Définition et validation des objectifs de la première année.

4^e phase :

LE CONTRÔLE

- Mesures sur les objectifs fixés
- Actions correctrices éventuelles
- Mesure de la satisfaction clients

.../...

www.acentisconseil.com



la GESTION

Les développements commerciaux apportés par les interventions d'Acentis Conseil doivent se traduire par une progression de la rentabilité de l'entreprise. Notre expérience nous amène à étudier avec vous les axes de progression existants et mettre en place les actions nécessaires. Pour accompagner la stratégie de développement commercial, nous bâtissons des comptes d'exploitation prévisionnels et vérifions ainsi la pertinence des actions entreprises.

Nous mettons en place :

L'analyse et les actions correctives de la rentabilité par affaire.

La gestion des contrats "grand compte".

Analyse des comptes de résultats et comparaison des ratios de rentabilités :

- Sur les postes de travail productifs (cadres et assimilés).
- Sur les postes fonctionnels.
- Sur les investissements.
- Sur la rentabilité finale.



Nous intervenons sur :

Le recrutement : Acentis Conseil vous accompagne dans la rédaction de l'annonce, le choix du support, la sélection des candidats et même avec vous les entretiens. Nous bâtissons également le plan d'intégration de tout nouveau salarié.

- La description d'emploi
 - L'attendu de mission
 - L'entretien d'embauche
- .../...

La formation : Acentis Conseil vous accompagne dans la formation des acteurs commerciaux qu'ils soient sédentaires ou sur le terrain.

- Les techniques de vente
 - La gestion des appels entrant et sortant
 - La prise de rendez-vous
- .../...

Le suivi des salariés : Parce que l'on ne prend jamais le temps de faire le point sur l'activité de chaque salarié, ses forces, ses points d'amélioration ... nous mettons en place avec vous des entretiens d'activités annuels. L'expérience nous montre combien ces rendez-vous sont importants pour l'entreprise.

- L'entretien d'activité annuel
 - Le plan de formation professionnelle continue
 - La gestion du conflit
- .../...



www.acentisconseil.com

