

ENVIRONNEMENT

ECONOMIE

Performances commerciales

HUMAIN SOCIAL

DEMARCHE DD GLOABLE



Maîtrisez votre développement commercial

Pour **augmenter votre C.A**, faites-vous accompagner !

Notre diagnostic vous apportera des réponses précises sur la pertinence de votre stratégie et sur l'efficacité des pratiques commerciales et moyens déployés.

Puis, le **plan d'optimisation** vous aidera à accroître vos revenus et développer vos ventes à court, moyen et long terme. L'**assistance opérationnelle** apportée vous aidera à lancer vos actions : avec une organisation efficace, des outils et techniques appropriés à vos moyens (humains et financiers) et à vos cibles. Elle garantira le succès de notre collaboration.

Etape 1 : Diagnostic de votre stratégie et de vos pratiques commerciales

- Indicateurs de performance.
- Notoriété, e-réputation.
- Opportunités, attractivité, avantages concurrentiels.
- Richesse et diversité du portefeuilles clients.
- Politique tarifaire.
- Réseaux et canaux de distribution.
- Actions de promotion, communication, prospection.
- Communication sur le Web.
- Organisation et outils de gestion commerciale.
- Culture développement durable.

 **LIVRABLES : Référentiel d'évaluation de 300 critères**

Etape 2 : Plan d'Optimisation des Performances (P.O.P)

- Votre plan marketing (couple produits/marché)
- Votre plan e-marketing (site Internet/référencement Web)
- Votre plan d'actions commerciales (moyens/budget/ cibles)
- Votre organisation (synergies et pluridisciplinarité, management)

 **LIVRABLES : Plan d'optimisation et boîte à outils : fichiers, guides de prospection, trames diverses...**

Coûts et durée

Etape 1 - Diagnostic : 1 jour, Etape 2 -P.O.P : 4 jours minimum, 50% du temps in situ dans l'entreprise

Tarifs et conditions : sur devis.

Atouts de notre approche

- Accès facilité aux marchés et outils préconisés.
- Approche basée sur l'interaction avec le client.
- Proximité et suivi gratuit de 2H/mois pendant 6 mois
- Collaboration proposée à l'issue du plan d'optimisation : de 3 jours à 8 jours par mois (tarif spécial "PME").

Performances commerciales



NOUVEAU : Confiez-nous votre activité commerciale !

Votre positionnement est valorisé mais votre capacité à couvrir vos principaux marchés est insuffisante ? La fonction commerciale « terrain » vous apparaît stratégique ?

Recruter un cadre commercial serait la solution idéale, mais les frais liés à sa rémunération sont élevés, notamment si votre activité est saisonnière...

FTC vous propose un pilotage différent :

- 3 à 8 journées d'accompagnement par mois
- avec des objectifs précis, nous prospectons des canaux et des cibles spécifiques.

Vous gagnez ainsi en compétitivité et augmentez vos chances d'avoir un flot continu de nouveaux clients.

Le service proposé permet de **prospector davantage** et de créer plus de lien avec différents réseaux de proximité et/ou internationaux, de conquérir ou de fidéliser, de défricher de nouveaux canaux, de gagner des parts de marché... Au vu des bons résultats atteints, vous pourrez ensuite choisir d'embaucher un commercial en interne.

Actions de conquête et de fidélisation

- **Prospection** téléphonique, prise de rendez-vous, rendez-vous physiques... en France et / ou à l'étranger.
- Opérations liées à la **communication** et à la promotion : création de forfaits, brochures, flyers, etc.
- Organisation **d'événements** particuliers : cocktails, etc.
- Mise en place et suivi de **partenariats**
- Participation à des **salons**, workshops ou éductours
- Gestion et suivi de communautés, **réseaux sociaux**.

Consolidation des outils de gestion commerciale

- Actions sur les **fichiers** clients et prospects : qualification, développement.
- Suivi des **tableaux de bord** (ratios de productivité de l'action commerciale).
- Suivi des **relations client** : opportunités, relances...
- Mise en place et optimisation de l'utilisation d'**outils** : gestion, plannings, GRC, cardex, e- mailing, correspondances internationales...

Tarifs et conditions : sur devis personnalisé.

Atouts de notre méthode

- Nous travaillons pour vous !
- Davantage de prospection à des coûts avantageux
- Davantage d'interactions avec vos clients et partenaires
- Appropriation facile par un membre de votre équipe