



NEWSLETTER
OCTOBRE-NOVEMBRE 2009

EXTERNALISER LA DIRECTION COMMERCIALE ?



EDITO

L'externalisation de la Direction Commerciale est un excellent moyen pour une PME d'obtenir des résultats sans alourdir durablement sa structure et sa masse salariale.

Elle permet au dirigeant de se recentrer sur son cœur de métier et de bénéficier de nouvelles compétences et d'une méthodologie éprouvée.

Lorsque la taille de l'entreprise ne justifie pas la présence d'un Directeur Commercial à demeure, ou bien, lorsque des étapes doivent être franchies avant de créer le poste et de le recruter. L'externalisation est LA SOLUTION qui apportera, avec souplesse, la rigueur et la compétence d'un expert commercial.

Le Directeur Commercial Externalisé apporte un regard extérieur permettant de prendre du recul et d'analyser la situation.

Avec le Dirigeant, il réalise le diagnostic des ventes et de l'organisation et bâtit une stratégie dynamique. Ses recommandations porteront sur le processus global de la vente pour accroître la performance. Un plan d'actions commerciales adapté aux besoins de l'entreprise déclinera les décisions arrêtées par la Direction et détaillera les moyens nécessaires à son exécution.

La mise en œuvre des recommandations tient compte des contraintes opérationnelles.

Le Directeur Commercial Externalisé, pragmatique dans son approche, pilote au plus près l'activité.



Objectif

EXPERT ACTIV
Performance Commerciale

TRUCS ET ASTUCES DE PROSPECTION TELEPHONIQUE

- Téléphonnez aux heures où les assistantes ne sont plus là (à partir de 18h par exemple), vous risquez de tomber directement sur le contact que vous recherchez.
- Quand l'entreprise possède des succursales, appelez l'une d'elles ; la personne va vous réorienter ou vous donner les bonnes informations.
- Lorsque vous avez un barrage, faites le deuxième appel en utilisant le nom du dirigeant. S'il n'est pas votre interlocuteur, il vous réorientera. Le second appel vaut de l'or car vous pourrez appeler l'interlocuteur suivant " suite à mon contact avec Monsieur Dirigeant".

LES AIDES FINANCIERES DANS LE DOMAINE DU CONSEIL

Le chef d'entreprise connaît les aides financières qui le concernent, des mesures plus spécifiques peuvent lui échapper. Dans le domaine du conseil et de l'accompagnement, les principales aides sont le FRAC et le FRAII.

Le FRAC, (Fond Régional d'Aide au Conseil) ou LE FRAII, (Fond Régional d'Aide à l'Investissement Immatériel) pour les PME sont mis en place par la plupart des conseils régionaux.

Ils ont pour objectif d'inciter les PME de moins de 250 salariés à recourir au conseil. Le FRAC ou le FRAII peuvent financer 50 à 80% de certaines missions.

-80 % du coût d'un audit ou conseil d'une durée inférieure à 5 jours (" FRAC court ", qui n'existe que dans certaines régions), plafonné à 3800 euros

-50 % du montant de la consultation de l'expert, dans la limite de 30000 euros.

D'autres organismes comme OSEO peuvent prendre en charge les frais de recours à des cabinets de conseil pour l'entreprise en création qui élabore son business plan.

UBIFRANCE peut prendre en partie les frais concernant l'étude du marché à l'export d'une PME.

Il existe enfin des sites d'informations, comme SEMAPHORE, mis en place par les CCI et qui regroupe toutes les aides disponibles pour les entreprises.

LA METHODE Arc-en-Ciel®

La méthode ARC EN CIEL® propose d'accompagner les managers dans le déroulement de leur mission pour accroître leur efficacité et optimiser les comportements professionnels des collaborateurs.

La méthode ARC EN CIEL® propose un outil performant pour:

- augmenter le Chiffre d'Affaires par l'amélioration des relations clients.
- former les équipes aux basiques managériaux, Ressources Humaines, Synergie d'équipe, Vente, accueil.
- recruter, étudier, mesurer et favoriser la mobilité interne par une adéquation profil de poste/profil personnel du collaborateur.

ARC EN CIEL® est une méthode globale favorisant l'autonomie dans la gestion des comportements, la motivation et la flexibilité dans la gestion des RH de l'entreprise.

“ Prendre conscience des problèmes que posent les différences de perception dans la communication ”

QUE VOYEZ VOUS SUR CETTE IMAGE ?

Une femme ?

Est-elle plutôt jeune ou plutôt âgée ?

La trouvez-vous plutôt élégante ou plutôt l'inverse ?



Les deux y sont. Cherchez bien...
Le nez crochu de la vieille femme est la joue et le menton de la jeune femme.
L'oeil de la vieille femme est l'oreille de la jeune femme.
La bouche de la vieille femme

- Chaque personne pense que sa propre perception est la seule.
- Chacun a sa propre perception, et a du mal à envisager une autre perception, même avec de la bonne volonté.

Le monde est divisé en deux. Et chacun pense qu'il a raison.