



NOTRE OFFRE AUX ENTREPRISES

Conseil et développement

Nous vous proposons d'externaliser l'ensemble ou une partie de vos problématiques en matière d'aide au recrutement, de prospection auprès des entreprises et de favoriser ainsi votre développement commercial, ...

Objectif : mettre en place des processus pour développer votre croissance et réaliser des opportunités commerciales au sein de votre organisation.

Notre développement commercial des entreprises en 10 étapes

1. L'étude préalable

Identification de vos points forts spécifiques,
Segmentation de votre offre par marchés et par cibles,
Élaboration d'un discours cohérent et partagé par tous,
Élaboration d'argumentaires de vente pour les différentes cibles.

2. La définition de votre stratégie commerciale

Conquête de parts de marché ou hausse rapide de la rentabilité ?
Fidélisation des clients occasionnels ou
Hausse du chiffre sur les clients réguliers ?
Priorité à quelles cibles et à quels produits ?

3. La définition du plan d'action commercial détaillé

Des actions spécifiques pour chaque cible,
Calendrier global, calendrier par action,
Étapes critiques, points de vigilance.

4. La préparation et la réalisation des actions de prospection

Mailing, fax mailing, e-mailing,
Télémarketing,
Relations presse, organisation d'événements, journées portes ouvertes..., foires et salons.

5. La gestion de l'information commerciale

Création, qualification, mise à jour de fichiers, sélections multicritères pour des opérations ciblées,
suivi et analyse des résultats,
Tenue des indicateurs de performance, suivi des rappels,
Relance, envoi de devis.



6. Les prises de rendez-vous

Appels téléphoniques, relances,
Qualification des prospects et des besoins,
Fixation des dates et heures de rendez-vous,
Transmission des données aux vendeurs.

7. Vente

8. La fidélisation des clients acquis

Recensement des clients inactifs et occasionnels,
Définition d'offres nouvelles ou promotionnelles,
Conception et mise en place d'actions ciblées,
Prise de rendez-vous,
La gestion des réclamations clients.

9. Le foisonnement sur les clients réguliers

Étude du portefeuille clients, définition de profils,
Conception d'offres spécifiques et de prestations additionnelles,
Conception et mise en place d'actions ciblées,
Prise de rendez-vous.

10. La recherche et la mobilisation de prescripteurs

Identification de prescripteurs,
Définition des attentes et besoins d'informations,
Conception de documents d'information et supports de prescription,
Conception et réalisation des actions d'approche.

Partage et accompagnement



Il me tient à cœur de partager mon **expérience de plus de 25 années** dans différents domaines d'activités (Télécom, cabinet RH, mission locale, recrutement, relations partenariales, conseil emploi, ...) et de **proposer mon accompagnement**, dans un total engagement, aux entreprises qui me font confiance.

Mon expertise et ma légitimité, en lien avec les bons résultats que j'ai pu réaliser au travers des missions qui m'ont été confiées au fil de ma carrière, sont mes atouts majeurs. Probablement parce que j'accorde une très large part aux valeurs humaines qui définissent le socle de ma « philoso-Vie ».



MCI Prévention - Conseils en prévention, assistance, formations et informations aux entreprises et aux collectivités

MCI Prévention est le partenaire de NUNC Conseil & Développement

Contactez-nous pour obtenir plus d'informations sur cette offre et pour une mise en relation ...

Par téléphone au 06.22.92.68.51

par mail à : contact@mciprevention.fr

Sur notre formulaire de contact : <https://www.mciprevention.fr/contact/>