

FORMULE CONSEIL - PERFORMANCE

DUREE :

1 à 6 mois. 2h par semaine de conseil (présentiel, hybride ou distanciel)

OBJECTIFS :

Définir une stratégie de développement pour le court et moyen terme.
Atteindre des résultats de performance (augmenter le CA durablement, optimiser les marges, attirer de nouveaux clients, fidéliser)

TARIF :

De 1 250 € HT (2h / semaine - 1 mois) à 6 950 € HT (2h / semaine - 6 mois)

CONTENU :

Diagnostic

Évaluation de l'offre actuelle.
Étude des processus commerciaux existants.
Identification des points faibles, des points forts et des axes d'amélioration.

Stratégie de développement commercial

Définition des objectifs commerciaux à court et moyen terme.
Création de segments de clients cibles et d'un plan de prospection adapté.
Élaboration d'une proposition de valeur percutante et différenciante.
Définition des actions à mettre en place pour atteindre les résultats.

Optimisation du processus de vente

Point avec l'équipe sur les bonnes pratiques de prospection et de suivi des clients
Structuration des offres commerciales et conseils sur la diffusion et la communication desdites offres.

Accompagnement à la mise en œuvre

Suivi personnalisé pour l'application des stratégies commerciales (réunions hebdomadaires).
Ajustements et réajustements de la stratégie si nécessaire.

Bilan et recommandations

Évaluation des résultats obtenus par rapport aux objectifs fixés.
Retour sur les points forts et les axes d'amélioration pour les prochains mois.
Conseils pour la poursuite du développement commercial à moyen terme.

Documents (physiques et/ou digitaux)

Diagnostic.
Plan de développement commercial personnalisé.
Rapport de suivi et recommandations finales.

A QUI S'ADRESSE CETTE PRESTATION :

Aux TPE et PME qui souhaitent se développer et/ou améliorer leur stratégie, en atteignant des résultats de performance précis et durables.

La personnalisation de cette prestation est possible. Nous nous adaptons à vos besoins. Contactez-nous !