

DÉVELOPPEMENT DES VENTES

DÉMARCHE TYPE

RENCONTRES PRÉPARATOIRES

- Rencontre et cueillette d'information
- Démarrage du projet

ANALYSE ET ENQUÊTE

- Sondage satisfaction client

PLAN MARKETING

- Dresser le profil des clients
- Déterminer le marché à développer
- Comprendre et analyser les concurrents pour se distinguer
- Déterminer les meilleurs produits à offrir aux bons clients
- Développer des stratégies pour les rejoindre
- Définir les budgets à attribuer pour performer

PLAN DE DÉVELOPPEMENT DES VENTES

- Identifier les objectifs réalistes
- Cibler des marchés par équipe
- Développer des tactiques de ventes
- Développer une trousse de vente pour les représentants

DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES

- Gestionnaires
- Vendeurs-représentants
- Formation
- Coaching

ACCOMPAGNEMENT DANS L'ACTION

- Évaluation et suivi

Notre démarche unique! :)