

ACCÉLÉREZ votre performance commerciale !

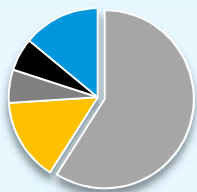
Plus de 500 entreprises accompagnées depuis 2013

PROFIL des entreprises accompagnées

source : bilans consolidés 2013 à 2017

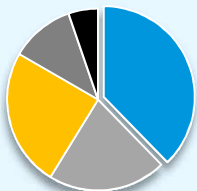
ACTIVITÉS

- 55% **Industrie Manufacturière**
- 17% **Spécialisées, Scientifiques, Techniques**
- 8% **Information et Communication**
- 6% **Construction et Activités annexes**
- 14% **Autres**



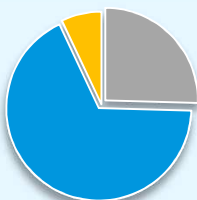
CA

- 0 à 1 M € : 36%
- 1 à 2 M € : 22%
- 2 à 5 M € : 26%
- 5 à 10 M € : 10%
- > 10 M € : 6%



EFFECTIF

- 1 à 5 salariés : 27%
- 6 à 49 salariés : 65%
- 50 à 249 salariés : 8%



- 12 **DEMI-JOURNEES** d'accompagnement individuel par un consultant expert, en entreprise, sur 12 mois
- 4 à 8 **JOURNEES** de formations ciblées
- 3 **SEMINAIRES** d'échanges inter-entreprises



COMMERCIAL PME c'est :

- ▶ **Un accompagnement sur-mesure** : dédié à la problématique spécifique de l'entreprise et décidé avec le dirigeant
- ▶ **Une expertise** : les consultants experts sont rigoureusement recrutés par appel d'offres public
- ▶ **Une action terrain** : l'entreprise est accompagnée dans la mise en œuvre de son plan d'action
- ▶ **Du coaching et de la flexibilité** : un rythme adapté à l'entreprise dans un climat de confiance et de confidentialité
- ▶ **Une culture du résultat** : les objectifs sont identifiés et les indicateurs de résultat mesurés régulièrement
- ▶ **Un réseau** : des séances collectives permettent d'échanger avec d'autres entreprises
- ▶ **Un plan de formation personnalisé** : l'entreprise choisit ses formations en fonction de ses besoins
- ▶ **Un prix attractif** : + de 65% du coût est pris en charge par la Région Auvergne-Rhône-Alpes et des fonds FEDER
- ▶ **Des résultats** immédiatement mesurables en fin d'accompagnement, sur des points clés de l'activité commerciale
- ▶ **Un plan de pérennisation** construit en fin d'accompagnement qui vise à rendre l'entreprise autonome sur le long terme



Pour répondre à des problématiques diverses, quelques exemples :

- J'ai besoin de définir ma **stratégie commerciale** et **formaliser mon offre**
- J'ai besoin **d'améliorer mon discours** commercial et mieux **valoriser mes savoir-faire**
 - J'ai besoin **d'augmenter mon CA / améliorer ma marge**
 - Je souhaite engager une **démarche de diversification** marchés
 - Je souhaite **fidéliser mes clients** et **prospector**
 - Je souhaite **commercialiser mon produit innovant**
- J'ai besoin de **créer et/ou structurer ma fonction commerciale** (hommes, process, actions)
 - Je dois mettre en place des **outils d'évaluation de la performance** commerciale
 - Je souhaite faire **monter en compétences mes équipes** sur une approche commerciale
- Je souhaite **intégrer le numérique et les réseaux sociaux** dans ma stratégie commerciale et marketing



EVALUATIONS des entreprises accompagnées

source : bilans consolidés 2013 à 2017

97% des dirigeants reconnaissent la **qualité de l'accompagnement** proposé. Ils sont **prescripteurs** du dispositif auprès d'autres dirigeants.

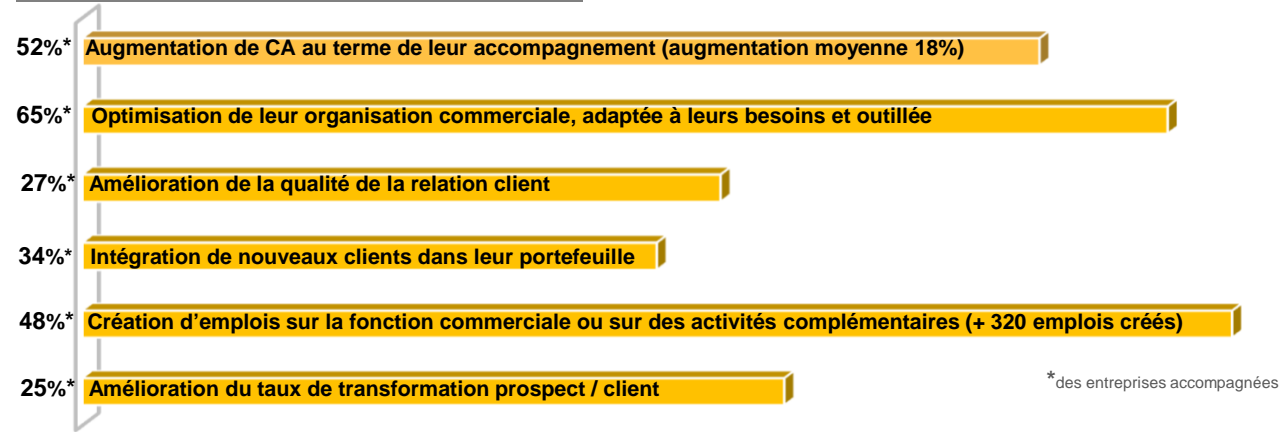
93% des dirigeants sont **très satisfaits de l'articulation de l'action** sur les volets individuels et collectifs.

Plus de la moitié des entreprises sollicitent les séances **d'accompagnement individuel** supplémentaires proposées dans le cadre du dispositif.

93% des entreprises **sont très satisfaites de l'offre** du catalogue formation.

COMMERCIAL PME s'inscrit comme **levier d'une dynamique plus globale** pour l'entreprise, initiant avec elle des **projets de développement significatifs**.

Avec des résultats, quelques exemples :



et Une meilleure visibilité du carnet de commandes, des alliances stratégiques, une consolidation de la marge, des projets export, etc.

Ces entreprises nous ont fait confiance

« L'accompagnement COMMERCIAL PME nous a permis d'avoir une vision beaucoup plus précise du type et de la fréquence des actions commerciales à mener en fonction des différentes cibles. Désormais autonomes, nous poursuivons notre démarche en fidélisant nos clients et en travaillant à renouveler notre portefeuille »

MBE - La Motte Servolex - 73 - Bureau d'études industrielles, effectif : 8

« L'expert qui nous a accompagnés a su enclencher une dynamique radicalement nouvelle; il nous a reconnectés avec le plaisir de vendre. Nous sommes mieux outillés et préparés pour susciter l'intérêt de nos interlocuteurs, les questionner habilement, lever leurs freins et cibler leurs besoins. »

GENOMIC – Archamps - 74 - Production d'automates de préparation d'échantillons biologiques, effectif : 7

« Le rythme donné par le dispositif a amené de la rigueur, a créé une sorte d'émulation interne et une contrainte positive »

FRANCIA - Oyonnax - 01 - Pièces plastiques techniques, effectif : 17

« Le programme m'a permis de structurer ma démarche marketing et commerciale, de connaître la méthodologie pour conquérir et fidéliser un client. Nous poursuivons cette dynamique de visites et fidélisation client »

GIER INDUSTRIE- Grand Croix - 42 - Chaudronnerie, mécano-soudure, effectif : 18

« L'accompagnement nous a permis de changer notre fusil d'épaule en modifiant notre stratégie de prospection et en réorientant notre projet vers le domaine d'activité le plus porteur pour sécuriser notre CA.

Un programme qui donne un rythme par le plan d'action mais qui s'adapte à la vie de l'entreprise et à tous ses imprévus ! »

VICH - Aubenas - 07 - Conception et fabrication de systèmes de pulvérisation, effectif : 8

« Le programme commercial PME a été l'opportunité de focaliser notre réflexion autour de notre stratégie commerciale et du plan d'action à mettre en œuvre.

Avec tant une approche stratégique qu'un travail très opérationnel, ce programme complet a su nous apporter des réponses concrètes sur des problématiques symptomatiques d'une PME agile. »

YZIACT – Valence - 26 - Services Informatiques aux entreprises, effectif : 16

« Les rendez-vous avec le consultant calés sur un rythme mensuel permettent de se poser. On avance »

CRMT - Dardilly - 69 - Centre de recherche technique, effectif : 25

« L'intervention du consultant a permis de canaliser mes idées ; nous avons travaillé sur des opérations coups de poing très payantes »

EXPLORAIR - Vienne - 38 – Analyses de gaz en laboratoire et sur site, effectif : 7