

Conseil



Retour au sommaire



Contactez-nous



Voir les vidéos



En pratique



1 Séance

Nombre
de séances

2h00

Durée
de la séanceChez nous, chez
vous ou enLieu
de la séance

Le Chrono Conseil me permet de...

- Répondre à un enjeu ponctuel
- Bénéficier rapidement d'un avis d'expert
- Valider et optimiser le processus d'une démarche ou d'une action commerciale
- Confronter et enrichir ma vision
- Prendre du recul

Comment ça marche ?

- Définition des objectifs de la séance
- Expression et identification des enjeux conscients et inconscients
- Traitement des éléments à optimiser pour tendre aux objectifs
- Préconisation des actions en cohérence avec l'individu
- Planification et délégation des moyens à mettre en œuvre
- Matérialisation des indicateurs et outils de suivi

Avec quoi je repars ?

- Une réponse précise à ma question
- Une réponse à une question que je ne m'étais pas encore posée



*Quel est le pitch que j'utilise
en soirée réseau ?*

*Le phoning est-il un système
de prospection adapté à ma
cible client ?*

*Quel plan de rémunération
dois-je mettre en place pour
mes commerciaux ?*

*Quel discours présentera au
mieux mon offre en porte à
porte ?*

Témoignage

« Lorsque nous avons contacté
1'Pulser, nous souhaitions
diversifier et optimiser nos
démarches commerciales. Nous
sommes repartis avec des actions
précises et des outils de pilotage
concrets que nous utilisons encore
aujourd'hui. »

Damien, CEO, WEBACCESS





En pratique

Nombre
des séancesÀ définir selon
les enjeuxDurée
des séances2h00 ou
en ½ journéeLieu
des séancesChez nous, chez
vous ou en

*Mon offre et mon
positionnement sont-ils
vraiment en accord avec
mes valeurs et ma vision de
développement ?*

*Comment faire pour motiver
et responsabiliser mes
collaborateurs dans leurs
démarches commerciales ?*

*Les messages véhiculés
sur mes supports de
communication sont-ils
cohérents vis-à-vis de ma
cible ?*

La Mission Conseil me permet de...

- Engager un travail en profondeur sur l'organisation commerciale de l'entreprise
- Structurer ma démarche de commercialisation, tant sur des enjeux stratégiques que sur des enjeux opérationnels
- Choisir les tactiques de commercialisation en cohérence avec mon marché et mes collaborateurs
- Accélérer la réalisation des actions commerciales en facilitant leur mise en mouvement par les dirigeants et /ou les collaborateurs
- Créer de l'engagement et de la responsabilité au sein de mon équipe par rapport à la commercialisation
- Prendre plaisir à commercialiser
- Etre accompagné et prendre du recul sur mon activité

Comment ça marche ? (Exemple d'une Mission Conseil)

- Phase 1 • Diagnostic (éléments stratégiques, opérationnels et de mise en mouvement)
- Analyse de l'origine des clients, des prospects et sensibilisation à la notion de flux
- Phase 2 • Concrétisation de la vision stratégique
- Caractérisation du positionnement et de l'offre
- Phase 3 • Formalisation du plan d'action de commercialisation au regard de la vision de développement
- Définition des plans de communication et/ou plans de prospection
- Validation des actions à mettre en place
- Phase 4 • Planification des tâches et répartition des rôles et responsabilités
- Mise en place des outils de pilotage et d'optimisation de la performance commerciale
- Phase 5 • Suivi post-mission et contrôle d'efficacité dans la mise en œuvre

Avec quoi je repars ?

- Une stratégie et un plan d'action en adéquation avec mes enjeux
- Une aisance/une facilité à passer à l'action : je sais comment mettre en œuvre mon plan d'action

Témoignage

« Lors de cette mission conseil, nous avons pu structurer notre démarche commerciale et également échanger sur les pratiques à mettre en place dans notre société en adéquation avec notre politique et notre vision de l'entreprise. Le niveau d'écoute, l'expertise et la disponibilité du consultant ont été des atouts indéniables dans la progression de notre activité. Nous avons trouvé un véritable partenaire en la société 1'Pulser et n'envisageons pas de poursuivre sans faire appel périodiquement à leur analyse. »

François, PDG, SES EUROPE



Retour au sommaire



Contactez-nous



Voir les vidéos



En pratique

Nombre
de séances

**Fréquence
des séances :**
mensuelle ou
trimestrielle

Durée
des séances

1h00 ou 2h00

Lieu
des séances

**Chez nous, chez
vous ou en**



*Mes tableaux de bord clients /
prospects sont-ils à jour ?*

*Comment utiliser le CRM pour
mettre en place des actions de
suivi auprès de mes clients ?*

*Quel message j'utilise dans ce
support d'aide à la vente ?*

*J'ai mis en place un outil de
fidélisation pour renforcer
ma relation client, qu'en est-il
aujourd'hui ?*

Témoignage

« Le suivi régulier m'a permis de
gagner du temps et de monter en
compétences. En particulier, cet
accompagnement par 1'Pulser
m'a aidé à mettre en face de mes
enjeux les outils opérationnels
adéquats pour gagner en
efficacité commerciale. »

Mathieu, Cofondateur, OPTIMISTIK

Le Suivi Conseil me permet de...

- Être accompagné dans le temps
- Pérenniser la performance commerciale
- Échanger dans le cadre d'une relation privilégiée avec un expert en commercialisation

Comment ça marche ?

- Débriefing des points évoqués lors de la précédente séance
- Analyse de la gestion des flux au regard des objectifs et indicateurs
- Étude et traitement des enjeux du moment
- Définition des points d'amélioration
- Préconisation des actions à réaliser
- Répartition des rôles et responsabilités dans la mise en œuvre des actions
- Mise à jour des outils de suivi

Avec quoi je repars ?

- L'assurance de la bonne mise en œuvre de ma stratégie
- Des outils et des actions ajustés en fonction des résultats terrain

