



Offre de conseil

MARKETING & COMMUNICATION
COMMERCIAL
MANAGEMENT

Sommaire

p.03

Le Cabinet ACE

p.04

Création de
ligne éditoriale

p.05

Audit
webmarketing

p.06

Création de
marque/entreprise

p.07

Repositionnement
marketing

p.08

Développement
commercial

p.09

Logiciel CRM

p.10

Refonte de
mémoire technique

p.11

Rédaction de
mémoire technique

p.12

Amélioration de la
communication interne

p.13

Motivation
des salariés

p.14

Définitions
Consultant & Consulting

p.15

Notre consultant
Yves Prunier

Le Cabinet ACE

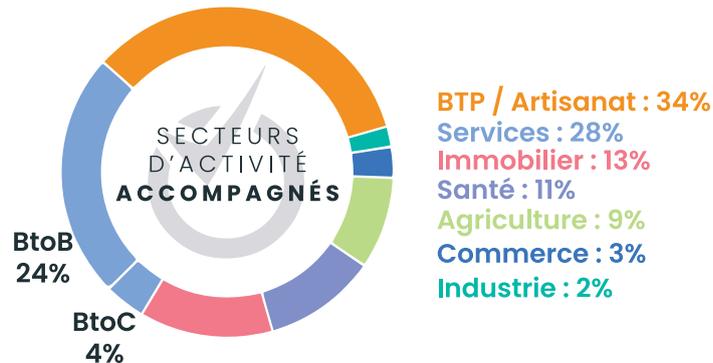
Nous sommes spécialistes des Métiers du Désir

Nous proposons une **approche globale en Marketing & Communication, Commercial et Management** pour permettre et sécuriser vos projets de développement.

Depuis 2012, le Cabinet ACE a accompagné plus de 100 clients et réalisé plus de 220 projets dans divers secteurs : BTP, Services, Immobilier, Santé et Commerce.

Nos objectifs

Susciter l'Engagement de vos clients et de vos collaborateurs autour de vos projets



Ligne éditoriale de réseaux sociaux



62,2% de la population mondiale
utilise les réseaux sociaux



266 millions
de nouveaux utilisateurs en 2024



2h23min : temps passé sur
les réseaux sociaux par jour en moyenne

Source : étude We Are Social/Meltwater, 2024



Nous sélectionnerons ensemble les réseaux sociaux les plus pertinents en fonction de votre activité et de vos objectifs.

Puis, nous définirons les thèmes à aborder sur vos différents comptes dans l'objectif d'**humaniser** votre entreprise, de la rendre **crédible** et de créer un lien «unique» avec votre **communauté**.



Audit Webmarketing



Marketing

Analyser vos concurrents (actuels ou futurs)
et évaluer votre présence en ligne

Vous souhaitez créer un site internet ou améliorer le référencement de votre site actuel ?

Nous réaliserons un **benchmark**, une analyse approfondie de votre **site internet** et de son **référencement**, ainsi qu'un rapport détaillé présentant nos **préconisations**.

Un de nos consultants vous présentera ce rapport et définira avec vous **un plan d'actions concret**.

Nos offres complémentaires



Création de site internet

Mettre en avant votre
offre, favoriser le contact
avec vos clients



Référencement SEO / SEA

Optimiser votre
positionnement sur les
moteurs de recherche

Création d'entreprise Lancement de **marque**

Démarrer votre activité d'un bon pied,
en alliant la **stratégie** et l'**opérationnel**

Notre approche :

- Écoute de vos objectifs pour **comprendre au mieux vos besoins**
- Définition d'une **stratégie effectuale** pour une atteinte efficace de vos objectifs
- Évaluation de la pertinence de vos moyens au regard de vos objectifs
- Co-construction du **Mix-Marketing** de votre projet
- **Plan d'actions** Marketing & Communication et Commercial

✓ Accompagnement ✓ Définition d'une stratégie ✓ Conseil et développement



Notre **Agence de communication** pourra également créer vos supports de communication pour propulser votre activité !

Repositionnement Marketing



Redynamiser vos ventes
et **moderniser l'image** de vos offres

Notre approche :

- Audit de vos outils (Web)Marketing & Communication
- Écoute de vos objectifs pour **comprendre au mieux vos besoins**
- **Analyse et restitution**
- **Plan d'actions** Marketing & Communication



Analyse de l'existant



Audit Marketing
et Webmarketing



Préconisation d'actions

Développement Commercial

Booster votre activité avec un plan d'actions commerciales **efficient**

Notre approche :

- Écoute de vos objectifs pour **comprendre au mieux vos besoins**
- Analyse de votre **marché**, de vos **cibles** et de votre **force de vente**
- Définition d'une **stratégie** pour une atteinte efficiente de vos objectifs
- Évaluation de la **pertinence de vos moyens** au regard de vos objectifs
- Co-construction d'un **plan commercial** pour booster votre activité
- Mise en place du **suivi des résultats commerciaux**

✓ Outils méthodologiques ✓ Accompagnement sur mesure ✓ Augmentation de votre CA



Logiciel CRM*



Commercial



Relation Client



Devis
& Facturation



Gestion des ventes



Statistiques
commerciales

Nous analysons - avec vous - vos besoins en CRM, nous vous aidons à sélectionner l'outil le plus adapté puis nous procédons à son **intégration dans votre entreprise** :

- **Installation**
- Choix des **fonctionnalités** requises (gestion des contacts, devis, facturation, gestion commerciale...)
- **Paramétrages** spécifiques
- **Formation** des équipes

*Customer Relationship Manager (Gestion de la Relation Client)

Création ou refonte de mémoire technique

Aborder les marchés publics avec un
mémoire technique **vendeur sur la forme**

Plaquette commerciale attractive, réutilisable et ergonomique
pour **faciliter l'analyse des maîtres d'ouvrage et maîtres d'œuvre**.

Notre approche :

- Étude détaillée de vos éventuels templates déjà existants
- Transmission à vos services d'une **liste des documents requis**, dont un fond photographique
- **Proposition d'un template graphique générique**, intégrant les éléments récurrents (présentation de votre entreprise, process, liste de références, qualifications...)
- Création ou refonte graphique sur mesure et **livraison d'un document modifiable à 80%**





Commercial

Accompagnement à la **rédaction** de **mémoire technique**

Aborder les marchés publics avec un mémoire technique **vendeur sur le fond**

Adaptation de votre mémoire technique à un appel d'offres spécifique, en maximisant vos chances d'obtenir une bonne note technique.

Notre approche :

- **Analyse approfondie des documents du DCE**
- **Rédaction professionnelle sur mesure**, avec un contenu aligné sur les critères techniques de l'appel d'offres
- Élaboration d'une stratégie de réponse personnalisée, pour **répondre de manière efficace à chaque critère**, en collaboration étroite avec vos équipes
- **Correction orthographique** par Antidote
- Livraison de la version finale dans le délai imparti

Amélioration de la **communication interne**

Améliorer la fluidité des échanges au sein de vos équipes, instaurer un **climat de travail serein, réduire les conflits** et renforcer la **cohésion**

Notre approche :

- **Mise en place d'outils et de techniques de communication** basés sur le MBTI, la Communication Non Violente (CNV), et les méthodes d'engagement inspirées de l'ouvrage "Motivez vos relations business - Les 4 Clés du Désir"
- **Diagnostic des modes de communication actuels et des sources de blocage**
- **Ateliers pratiques** pour adopter des techniques de communication plus efficaces



✓ Outils méthodologiques

✓ Amélioration de la collaboration et de la productivité

✓ Accompagnement dans la mise en place du processus

Motivation des salariés



En moyenne, en France :

un salarié désengagé, c'est une perte de 15k €

les salariés désengagés représentent 20%

Redynamiser l'**engagement individuel et collectif** de vos collaborateurs et renforcer le **sentiment d'appartenance**

Notre approche :

- **Analyse du niveau d'engagement** de vos équipes à travers un **diagnostic approfondi**
- Identification des **leviers de motivation** adaptés à votre organisation et à vos objectifs
- **Mise en place d'un plan d'actions personnalisé** pour renforcer la motivation, avec des suivis réguliers et des ajustements

Consultant, nom - [kɔ̃.syl.tɑ̃t]

Un Consultant est un spécialiste externe qui répond à vos questions ouvertes en **trois étapes** :

- 1** ➤ Réalisation d'un diagnostic
- 2** ➤ Préconisation d'actions sous forme de conseils, qui solutionnent la problématique
- 3** ➤ Accompagnement à la mise en œuvre opérationnelle de ces conseils en vue de l'obtention des résultats attendus

Extérieur à l'Organisation et sans lien de subordination avec elle, il aborde la problématique de façon objective et favorise le recul nécessaire.

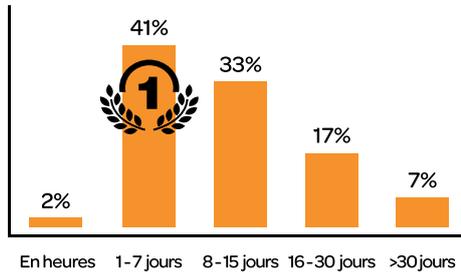
ConsultING, nom - [kɔ̃.sɛ̃l.tɪŋ]

Le ConsultING est un **processus de changement** qui prend du temps, ce que traduit très bien le **"ING"** de l'anglais. Il nécessite une **forte implication de l'Organisation** sur les plans matériels, intellectuels et psychologiques : c'est un métier de **Servuction**. Le Consultant agit comme catalyseur de cette transformation, marquant un "avant" et un "après" pour l'Organisation.



Retrouvez notre
ouvrage
« Motivez vos
relations business »

Durée de nos missions*



En heures 1-7 jours 8-15 jours 16-30 jours >30 jours

*en moyenne

Nos valeurs



Authenticité

Approche objective, sincère et transparente



Rigueur

Implication et professionnalisme dans nos missions



Confidentialité

Consentement de nos clients, strict secret professionnel



Souplesse

Adaptation de l'offre à votre contexte et vos besoins

Yves Prunier

Consultant senior
fondateur du Cabinet ACE



Depuis la **création du cabinet en 2012**, Yves Prunier accompagne les entreprises sur leurs enjeux de **marketing, développement commercial et management**.

Diplômé des **Arts et Métiers** et certifié en Effectuation par l'**École de Management de Lyon**, il est également **praticien MBTI** n°121642.

Co-auteur de l'ouvrage "**Motiver vos relations business - Les 4 Clés du Désir**", Yves Prunier allie méthodologie, expérience terrain, et pragmatisme pour proposer des solutions sur mesure, concrètes, et orientées résultats.



Cabinet ACE
Verrières-en-Anjou et La Flèche
www.cabinet-ace.fr

contact@cabinet-ace.fr
02 52 35 25 96



Centre d'Affaires Les Loges - 49480 Verrières-en-Anjou - SARL au capital de 5000 €
SIRET 91471928100018 - Activité de conseil et communication - Édition octobre 2024