

## ACTE 8 – développement commercial

Jean GROSSER

Depuis le 1<sup>o</sup> mars 2010,

Direction commerciale à temps partagé

1. présent dans les locaux de chaque entreprise,
2. à une fréquence et sur une durée convenues,
3. en régions Centre, Ile-de-France et Normandie.

Membre co-fondateur de « Réseau **EXPERCO** »

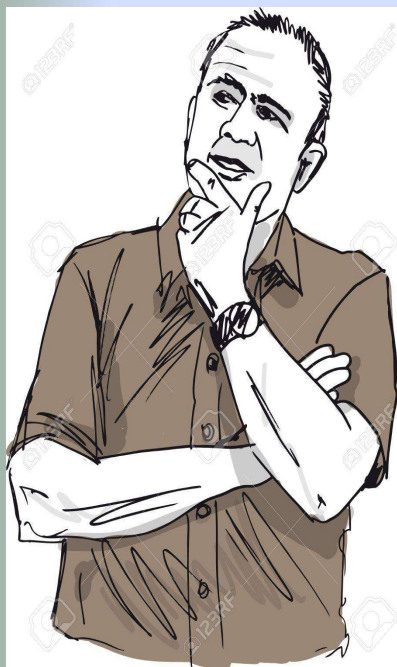
GSM : 06 70 01 55 84

[jean.grosser@reseau-experco.fr](mailto:jean.grosser@reseau-experco.fr)

3 promenade des anges – 78210 SAINT-CYR L'ECOLE

SIRET 520 580 069 00034 - NAF : 7022Z

## Vous avez dit... développement commercial ?



**Dirigeant de PME,**  
« je dois mener des actions commerciales »  
**MAIS**

- ✓ Comment clarifier ma stratégie commerciale ?
- ✓ Comment définir un plan détaillé d'actions ?
- ✓ Comment répartir fidélisation et prospection ?
- ✓ Quels outils marketing et de communication utiliser ?
- ✓ A quelle hauteur le fichier (clients & prospects) est-il qualifié ?
- ✓ Comment est-ce que je mesure l'efficacité commerciale de mes actions ?
- ✓ Ai-je les compétences, l'envie et le temps de m'en occuper moi-même ?

## Développement commercial négligé, conséquences pour les PME



- ✓ Erosion naturelle du portefeuille clients pas ou peu compensée,
- ✓ Perte d'un client devient potentiellement plus dangereuse,
- ✓ Pics et creux d'activité plus marqués (saisonnalité),

L'entreprise manque de visibilité  
pour s'organiser, recruter, investir,  
innover...

## ACTE 8 – développement commercial

Auprès des dirigeants de TPE & PME  
pour un développement continu :

- ✓ *Assurer la concrétisation du prévisionnel,*
- ✓ *Se démarquer des concurrents et conquérir de nouvelles parts de marché,*
- ✓ *Compenser l'érosion naturelle du portefeuille clients,*
- ✓ *Mettre un terme à l'empirisme des actions et adopter une démarche structurée,*

# ACTE 8 – développement commercial

## CHAMPS DE COMPETENCES & D'INTERVENTIONS

- ✓ élaboration des stratégies marketing et commerciale, déclinaison en plans d'actions commerciales (PAC), de marketing opérationnel et de communication, mise en œuvre et pilotage de ces plans.
- ✓ optimisation des argumentaires pour les étapes de prospection, négociation et conclusion,
- ✓ qualification et suivi des prospects, clients et prescripteurs sur la zone de chalandise retenue, gestion et alimentation du fichier prospects & clients,
- ✓ évaluation, encadrement et recrutement (commerciaux, agents, distributeurs...),
- ✓ mise en place des indicateurs pertinents de suivi et de contrôle.

# ACTE 8 – développement commercial

## CHAMPS DE COMPETENCES & D'INTERVENTIONS

- ✓ formation commerciale avec programmes pédagogiques personnalisés



Enregistré comme organisme de formation professionnelle continue auprès du Préfet de Région Ile de France sous le n° 11 78 83617 78 et référencé sur <https://www.data-dock.fr/> (id = 0055038).

# ACTE 8 – développement commercial

## Extrait des secteurs d'activité d'intervention

- ✓ injection de pièces plastiques ; usinage de précision ; mécanique générale,
- ✓ développement et production de : cosmétiques « bio » ; chocolats artisanaux,
- ✓ conception, fabrication et installation de : machines de suremballage ; solutions de traitement d'eau ultra-pure ; analyseurs médicaux ; systèmes de supervision industrielle ; solutions autonomes de fourniture en énergie,
- ✓ transformation de fibres et produits alimentaires,
- ✓ conception et pose de façades et vitrines de boutiques de luxe,
- ✓ confection textile ; conception d'accessoires de décoration intérieure,
- ✓ distribution de matériels électriques ; prestations de services informatiques
- ✓ centre d'apprentissage de la conduite (particuliers, professionnels) ; transport routier (messengerie) ; routage de PLV et d'objets promotionnels,
- ✓ location d'équipements pour le BTP...

## ACTE 8 – développement commercial

### Retenu pour intervenir dans le cadre :

- ✓ d'actions portées par des CCI territoriales et régionales ; volets « développement commercial » et « développement marketing »,
- ✓ d'ateliers : groupes « Plato » des CCI 27 & 50 ; « Club & Réseau d'Entreprises » de la CCI Paris ; « Club Performance commerciale » de la CCI 36 en 2016 ; « Rencontres Performance ® » des CCI 28 & 36 en 2017,
- ✓ du dispositif « CAP » (subvention) en région Centre : Industrie, Artisanat et A.I.R. ; volet « développement commercial »,
- ✓ de programmes annuels de formations à la stratégie et au développement commercial pour les adhérents du cluster Cosmetic Valley depuis 2012, de la fédération professionnelle des « D L R » depuis 2015,
- ✓ de stages de formation consacrés à la stratégie et au développement commercial pour les créateurs / repreneurs pour une Union Régionale de SCOP depuis 2015, pour la CMA 28 et pour la BGE-ISMER depuis 2017.