

Nos prestations



Philippe PAGE

Flasher le QR code pour
mémoriser les coordon-
nées sur votre mobile



09.66.81.96.25
06.15.40.76.97
69 LYON

contact@venteactive.fr
www.venteactive.fr



Ensemble pour être plus forts

Nous vous proposons **des partenaires** reconnus et
référéncés pour leurs compétences dans leurs métiers
en complément de notre accompagnement.



Prospection téléphonique



Réseaux sociaux professionnels



Formation / Recrutement



Conception / référencement
sites web



Supports commerciaux



Tests - Outils - Référentiels
adaptés à vos besoins

EVALUATION

- Le contexte
- L'organisation commerciale
- Les besoins
- Les clients



FORMALISATION

- Les objectifs
- La stratégie
- La tactique



MOBILISATION

- Accompagnement
- Formation
- Progression
- Recrutement



CONSOLIDATION

- Suivi des outils et process
- Reporting
- Transfert des savoir-faire



Des Outils de gestion

TPE, PME ou Grands comptes, nos outils sont adaptés à vos besoins et budgets

- Audit et diagnostic de la performance Commerciale
- Système de perfectionnement de l'organisation
- Assistance au management
- Tests d'aptitudes individuelles
- Cohésion des équipes
- Analyse des bases clients
- Outils de recrutement
- CRM

"Le futur dépend de
ce que nous faisons
au présent"

Gandhi



OBJECTIF
STRATÉGIE
TACTIQUE

vente@ctive
La prospective attitude



Des questions



Comment assurer le développement de votre entreprise dans les 3 prochaines années ?



Quelle **stratégie** adopter ?



Identifier les **forces** et **faiblesses** de votre entreprise ?



Augmenter le **taux de satisfaction** clients sur vos produits et services ?



Votre **organisation** commerciale actuelle est-elle adaptée pour atteindre vos objectifs ?



Avez vous le **temps**, les **moyens** humains et les **outils** nécessaires ?

Une vision

Etre compétitif nécessite **exigence et compétence** pour remporter les marchés.

Notre démarche consiste à vous projeter dans l'avenir, car :

- la performance commerciale dépend des hommes et des méthodes appliquées
- L'efficacité commerciale, permet aux meilleures équipes d'augmenter leurs ventes et la rentabilité de leurs commandes

Des missions

Accompagner nos clients pour leur faire **vendre plus et mieux** !

- Mission d'études
- Mission de conseil
- Missions d'accompagnement
- Missions de restitution

Notre méthode



Audit

Mission étude

- L'organisation commerciale de l'entreprise
- Atouts et faiblesses de la démarche commerciale
- Ecoute des acteurs concernés par le processus de vente



Diagnostic

Mission conseil

- Rapport et synthèse
- Propositions et Préconisations

Stratégie

Mission conseil

- Définition des objectifs
- Evaluation des moyens
- Formalisation - Planification

Plan d'actions commerciales

Mission accompagnement

- Pilotage - Mise en œuvre sur le terrain
- Boite à outils - Techniques de vente
- Evaluations - Formations - Recrutements

Bilan

Mission restitution

- Analyses
- Corrections
- Perspectives

les Bénéfices clients

Cohésion

- La stratégie est définie
 - Chaque acteur connaît ses objectifs
 - L'approche commerciale est validée
 - Les compétences sont renforcées ou recrutées
- ... la démarche prend du sens

Structuration

- La base clients et la prospection sont organisées
 - Le plan de vente et les devis sont adaptés
 - Les relances sont effectuées
- ... l'organisation est en place

Visibilité

- Une communication claire et ciblée augmente votre potentiel de ventes et renforce les messages à destination de vos prospects et clients
 - Site web, plaquette, e-mailings, réseaux sociaux, etc.
- ...votre présence est affirmée

Rentabilité

- Compétences renforcées = CA supplémentaire
 - Fidélisation = Récence
 - Relation client = up-selling- recommandation
 - Tenir ses prix = Marges supérieures
- ... les ventes augmentent