



**Pour développer  
votre business,  
passez à l'action !**

**Prospecter, négocier, conclure** : Quelques actions bien connues des équipes commerciales. Mais cela suffit-il aujourd'hui pour faire croître votre entreprise ?

Aujourd'hui, pour développer votre outil commercial, vous devez de construire de **véritables plans d'attaque**.

Sans actions structurées, hiérarchisées, mesurées et planifiées, votre efficacité commerciale et vos résultats souffrent.

Depuis plusieurs années, Affaires & Missions accompagne les structures commerciales dans la définition, l'application et le suivi des actions commerciales.

C'est en partant d'une analyse fine de vos objectifs, d'une méthodologie précise et d'une chronologie rigoureuse, que les consultants d'Affaires et Missions vous assistent dans la mise en place de vos actions commerciales.

Généralement, les étapes du processus sont les suivantes :

- Décliner la stratégie commerciale en actions,
- Examiner l'existant : Ressources commerciales, produits, moyens...,
- Déterminer et finaliser les objectifs à atteindre,
- Préconiser les approches et les plans d'actions,
- Hiérarchiser les priorités,
- Tester, mesurer et contrôler des actions avant lancement,
- Planifier les démarches et les acteurs,
- Mettre en place les outils de pilotage,
- Contrôler l'efficacité et le suivi des action,
- Analyser les performances.

Régulièrement, Affaires & Missions intervient dans les domaines suivants :

- Définition des plans de prospection,
- Réflexion et mise en place de l'action commerciale des PME,
- Élaboration des campagnes : Mailing, e-mailing, faxing, phoning, newsletter,
- Création de campagnes promotionnelles, marketing direct, sponsoring, salon...
- Accompagnement terrain et évaluation des forces de vente,
- Élaboration des outils commerciaux et suivi des actions commerciales en place,
- Optimisation coûts/performances et outils de motivation des effectifs commerciaux,
- Fidélisation de clientèle et relation client,
- ...

## Quelques secteurs d'intervention

<b>Électronique</b>	Mutation de la stratégie commerciale, mise en place de l'action commerciale.
<b>Sécurité</b>	Élaboration des cibles, recherche de partenaires, négociation des référencements.
<b>Télécoms et réseaux</b>	Plan de réorganisation régional, élaboration et mise en place des stratégies locales, création des réseaux de distribution indirects, recrutement, motivation des effectifs.
<b>Immobilier</b>	Audit global de la fonction commerciale & marketing, définition de la stratégie, mise en place de l'organisation, des outils et des plans d'actions.
<b>Agroalimentaire</b>	Refonte du marketing produits, des produits & des marques, élaboration de la politique commerciale, direction commerciale de transition, référencement des produits auprès des centrales d'achats.
<b>Informatique</b>	Création de la stratégie générale, sélection des cibles, construction et lancement des offres, recrutement des effectifs, construction des outils de management.
<b>Plasturgie et pharmacie</b>	Audit des forces de vente, repositionnement de la politique commerciale, développement de nouvelles offres.
<b>Biens d'équipement</b>	Recherche de partenaires.
<b>Services</b>	Évolution des processus de vente, évaluation des risques commerciaux, gestion de crise et management de transition.
<b>Métallurgie</b>	Formation à la prise de rendez-vous téléphonique.
<b>Marchés de masse</b>	Amélioration des performances des vendeurs, formation et motivation.

## Charte de déontologie

- Inscrire la mission dans la perspective stratégique de l'Entreprise,
- Fournir un engagement mutuel basé sur un contrat clair et équilibré,
- Partager la culture du client et se fondre dans son effectif,
- Rechercher la performance par la mesure du service réalisé et la satisfaction du client,
- Établir des relations durables, fondées sur la création réciproque de valeur,
- Assurer une totale confidentialité.

## Quelques références

**Sensormatic** – leader mondial de la sécurité électronique, **Checkpoint** – Biens d'équipement, **Ceitel**, **Anker** – logiciels d'Encaissement et Supply Chain pour Grande Distribution, **Neuf Telecom** – opérateur télécoms majeur, **Europcar** - Location de véhicules & services, **Elle & Vire** - Groupe majeur en agroalimentaire, **Groupe Besnier** - Groupe leader en agroalimentaire, **Abattoir Delavaud** - Abattoir de volailles, **Styl'pack** - Plasturgie pour pharmacies, **ADP 85** - Plasturgie/Injection plastique, **Groupe Brémond** - Activités immobilières et maîtrise d'ouvrage, **Euritel** - Informatique pour Call-Center, **ATI**, **SIBAP Informatique**, **Intégral.net** - Prestations de services informatiques, **MFT** - Conseil opérationnel et management de transition - **Çadécap** - Métallurgie, **CAIRN** – Solutions gonflables pour événementiels, **Style Verre** – Miroiterie Industrielle, **PME / PMI - Grande Distribution et Centrales d'achat.**

**Affaires & Missions intervient dans beaucoup de domaines d'activité...**

**Affaires & Missions est accréditée par la CRCI des Pays de la Loire et par la DRIRE pour réaliser différentes actions d'accompagnement des entreprises— Pour toutes aides, nous consulter.**

Pour provoquer le succès ! Scannez ce code 2D avec votre mobile ↗

Ou Prenez contact avec :

**Affaires & Missions** — 7 place des Hauts Bois - 44120 Vertou — Tél : 02.40.33.10.90 — 06.22.03.53.61  
[contact@affaires-missions.fr](mailto:contact@affaires-missions.fr) — [www.affaires-missions.fr](http://www.affaires-missions.fr)

