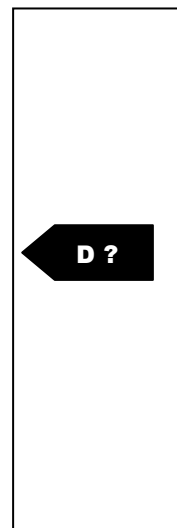
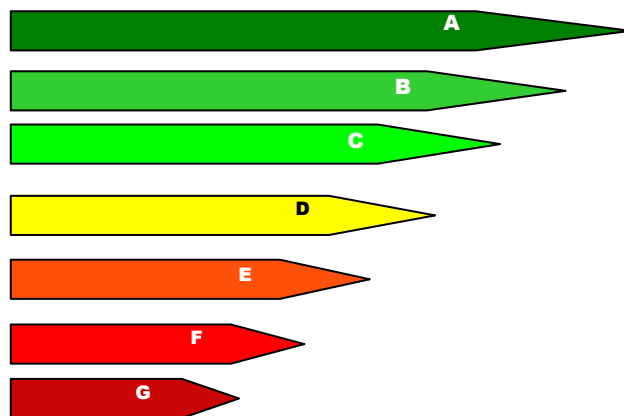




Stratégie, organisation & processus,
optimisation et mise en œuvre.

A quand remonte votre dernier diagnostic de performance commerciale ?

Performante



Peu Performante

Capacité stratégique :	ABC D EF
Capacité commerciale :	ABC D EF
Consommation d'énergie utile :	ABCDEF G
Rendement :	ABCDEF G

Affaires & Missions aide ses clients à bâtir un avantage concurrentiel par l'excellence de leur service commercial.

Où en est la performance commerciale de votre entreprise ?

Le monde de l'entreprise est en perpétuelle évolution.

- ▶La concurrence est de plus en plus acerbe,
- ▶Les croissances et décroissances des marchés sont fulgurantes,
- ▶Les besoins des clients changent en permanence,
- ▶...

Pour perdurer, il faut sans cesse repenser : Les plans, les stratégies, les organisations...

L'exercice devient plus complexe lorsqu'il s'agit de porter un diagnostic **fiable** sur les forces et les faiblesses de l'entreprise ; voire beaucoup plus compliqué lorsqu'il s'agit de détecter les axes de progrès et de construire sereinement l'avenir !

C'est à ces constats que commencent généralement les difficultés de mises en œuvre.

- **Quels sont les meilleurs processus pour rentabiliser l'outil commercial ?**
- **Quelles sont les stratégies payantes ?**
- **Quelles ressources pour quels résultats ?**
- ...

La trop grande connaissance de l'entreprise, le flot quotidien d'actions réclamé aux dirigeants, la difficulté à percevoir de façon **globale** et **objective** les situations... Bloquent bien souvent la nécessaire **prise de recul**.

Au lieu d'être plus efficace, l'outil commercial se grippe, on ne voit plus !

Pour s'en rendre compte, le simple rapport d'étonnement d'un nouveau collaborateur le démontre. Celui-ci sait souvent pointer précisément ce qui mériterait de s'améliorer, sans pour autant maîtriser la mise en œuvre.

« L'Œil neuf » d'un auditeur externe permet justement de poser rapidement un diagnostic et de déterminer avec précision toutes les phases d'optimisation de la performance commerciale.

Depuis plusieurs années, Affaires & Missions assiste les PME/PMI et optimise les stratégies, les résultats et les équipes.

L'offre Affaires & Missions

Affaires & Missions intervient sur toute la chaîne commerciale, marketing et stratégique, dont :

- La création ou repositionnement stratégique,
- La cohérence des stratégies et politiques commerciales en place,
- L'audit des fonctions commerciales (forces & faiblesses...),
- L'évaluation des risques commerciaux,
- L'organisation et les processus commerciaux,
- Les outils de pilotage et de reporting,
- Les réseaux commerciaux et les circuits de vente,
- Positionnement des offres : Produits/marchés/cibles et du marketing,
- La construction et la rédaction des offres commerciales,
- Les objectifs et les actions commerciales,
- La définition des missions et des profils commerciaux,
- L'accompagnement, la formation et la motivation des forces de vente,
- Le management de transition et la gestion de crise,

Pour maintenir votre système commercial au sommet de sa performance, Affaires & Missions a créé l'offre : **Le Commissariat aux Affaires Commerciales**. Solution d'accompagnement du volet commercial.

Grâce au Commissariat aux Affaires Commerciales, votre service commercial, vos actions et votre stratégie sont régulièrement auscultés et optimisés.

Méthodologie

Une démarche dynamique et structurée par phase, différenciant Etude/Conseil et si besoin développement opérationnel.

▶ Étude / Conseil

- Écoute et diagnostic Flashs ou approfondis,
- Évaluation et analyse,
- Préconisation et proposition d'une démarche adaptée et jalonnée.

▶ Développement opérationnel

- Planification des différentes étapes,
- Accompagnement de l'entreprise dans sa phase de progression et de mise en place.

Ou

- Développement, réalisation et mise en place des améliorations souhaitées par les consultants d'Affaires & Missions.

▶ Mesures, Tests & Contrôles

- **Transfère** des acquis et du savoir-faire au sein de vos ressources propres.

▶ Assistance et accompagnement dans le suivi des actions et de leurs résultats.

Quelques secteurs d'intervention

Électronique	Mutation de la stratégie commerciale,
Sécurité	Élaboration des cibles, recherche de partenaires, négociation des référencements,
Télécoms et réseaux	Plan de réorganisation régional, élaboration et mise en place des stratégies locales, création des réseaux de distribution indirects, recrutement, motivation des effectifs.
Immobilier	Audit global de la fonction commerciale & marketing, définition de la stratégie, mise en place de l'organisation et des outils.
Agroalimentaire	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.
Informatique	Création de la stratégie générale, sélection des cibles, construction et lancement des offres, recrutement des effectifs, construction des outils de management.
Plasturgie et pharmacie	Audit des forces de vente, repositionnement de la politique commerciale, développement de nouvelles offres.
Biens d'équipement	Recherche de partenaires.
Services	Évolution des processus de vente, évaluation des risques commerciaux, gestion de crise et management de transition.
Marchés de masse	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, **Sytle 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 — www.affaires-missions.fr

