

Organiser sa démarche commerciale

Le couteau suisse de l'action commerciale

Voici le premier ouvrage conçu comme un recueil de documents pratiques pour les entreprises qui souhaitent organiser et structurer leur démarche commerciale.

Les auteurs ont collecté et adapté des dizaines de supports, de modèles-types, de check-lists. Ces documents sont tous issus de l'observation des meilleures pratiques en entreprise. Le lecteur pourra donc pleinement se les approprier pour les utiliser tels quels ou les personnaliser.

À qui s'adresse cet ouvrage ? À toute entreprise, et en particulier aux PME. Bien entendu les futurs créateurs trouveront également de quoi bâtir l'ensemble de leur plan d'action commerciale. Enfin, les étudiants de sections économiques et commerciales pourront acquérir une vision plus concrète, plus «terrain» des problématiques de développement commercial vécues en entreprise.

L'engagement des auteurs tient en deux points :

- Faire gagner du temps aux entreprises qui souhaitent se doter d'outils commerciaux réellement utiles.
- Transmettre également, au-delà des outils, une méthodologie pratique et claire pour structurer une démarche commerciale complète.

Les auteurs

Jean-Marc Gandy et Jérôme Léau, commerciaux, puis fondateurs de leur propre société, NOVASUN, accompagnent depuis plus de 20 ans les entreprises dans leur développement commercial.



18,96 € HT - 20,00 € TTC
Réf. : 346 52 26
ISBN : 978-2-12-465226-6
160 pages, 2010

Sommaire

Diagnostic et information

- Effectuer le diagnostic commercial de son entreprise
- Prendre en compte des marchés potentiels


Stratégie, plan d'action commerciale, communication

- Grandes décisions et planification opérationnelle
- Communiquer plus efficacement

Mettre en place et gérer une force de vente

- Choisir son type de force de vente
- Les objectifs commerciaux et la rémunération
- Quelques outils pour la prospection
- Recruter des commerciaux salariés
- Gérer son temps pour devenir un commercial plus efficace

Conclusion : Suivre sa démarche commerciale

 Pour commander directement en ligne
www.boutique-livres.afnor.org

Bon de commande

A retourner à AFNOR, 11, rue Francis de Pressensé - 93571 La Plaine Saint-Denis Cedex
ou à adresser par Fax au 01 49 17 90 30
@ www.boutique-livres.afnor.org • Norm'Info : 01 41 62 76 44

Code client :

Mme Mlle Mr Nom : Prénom :

Fonction : Société :

Adresse :

Code Postal : Ville :

Téléphone : Fax :

Code NAF : Code SIRET :

N° identifiant TVA :

Je souhaite recevoir par télécopie ou par courrier électronique des informations commerciales d'AFNOR et/ou ses filiales

Organiser sa démarche commerciale - Édition 2010

Réf. : 346 52 26

18,96 € HT

20,00 € TTC

Qté _____ Total TTC _____
Frais d'envoi _____
Total TTC _____

6,82 € TTC

Prix valable au 01/01/10 - TVA 5,5 % - Règlement à joindre à la commande à l'ordre d'AFNOR

Les données personnelles que vous nous fournissez sont destinées à des fins d'exploitation interne et/ou externe ou de promotion des activités de certification, de conseil/formation et/ou d'information. Conformément à la loi du 6 janvier 1978, vous disposez d'un droit d'accès, de rectification et de radiation aux informations le concernant. Sauf opposition de votre part, ces informations pourront être cédées, louées ou échangées. Vous pouvez exercer vos droits en écrivant à l'adresse suivante : AFNOR, Service Marketing - 11 rue Francis de Pressensé 93571 La Plaine Saint-Denis cedex.