

FAITES DÉCOLLER VOS VENTES!



La fonction commerciale est la plus importante de votre entreprise.

Elle détermine les revenus qui lui permettront de faire face à ses engagements.

Alors, il y a lieu d'y apporter le plus grand soin.

L'objectif du service est double :

- D'abord, faire un état des lieux pour établir un diagnostic,
- Ensuite, bâtir un plan d'action à court et moyen termes pour augmenter vos ventes.



DÉROULEMENT DE LA DÉMARCHE

Étapes	Déroulement – Objectifs – Méthodes	Votre participation
1	Rencontre dans l'entreprise : Prise de contact. L'entreprise : mission, organisation, produits, ressources humaines, ventes, stratégie commerciale, visite des installations, ...	X
2	Elaboration d'un document de synthèse remis à l'entrepreneur. Première phase du diagnostic.	
3	Rencontre dans l'entreprise : Échanges sur le diagnostic. Corrections et ajouts. Acceptation du document. Détermination d'objectifs commerciaux pour les trois prochaines années : 1 ou 2 produits maximum, volumes, marchés, ...	X
4	Visite des 2 principales places d'affaires (indiquées par l'entrepreneur) et élaboration d'un compte-rendu critique remis à l'entrepreneur.	
5	Rencontre dans l'entreprise : Élaboration d'un plan de commercialisation (les 5 P) et d'un plan d'action à court et moyen termes.	X
6	Rédaction du plan d'action : calendrier, objectifs, actions, ...	X
7	Remise du rapport en entreprise pour une mise en œuvre par l'entrepreneur.	X
8	Suivi après 1 mois	X
9	Suivi après 3 mois	X
10	Suivi après 6 mois	X
11	Suivi après 1 an	X

VALEUR DU SERVICE

3 000 \$ + déplacements +TPS-TVQ

PAIEMENT

30 % à la signature du contrat – 50 % à l'étape 7
– Solde à l'étape 11

Sous réserve d'analyse, votre engagement dans cette démarche peut bénéficier d'une aide financière délivrée par le Réseau agriconseils de votre région. Cette aide peut couvrir 50 à 70 % des dépenses admissibles. **Pour que la démarche soit couronnée de succès, elle exige de votre part un engagement total dans sa réalisation.**

JMB Conseils

Analyses - Études - Accompagnement

Jean-Michel Bordron, Consultant en stratégies bioalimentaires

418-554-2525

jm.bordron@gmail.com

www.jmbconseils.ca

