

**Table ronde « Améliorer son efficacité commerciale »  
Séminaire Business Développement  
Clermont Ferrand/3 et 4 novembre 2011**

## Ventalia

- ❑ **Vocation : accompagner** les créateurs et les entreprises dans leur **développement commercial**
- ❑ Conseil, formations, conférences
- ❑ Créativité, sur mesure, pragmatisme
- ❑ Développement de réseaux, de partage avec d'autres formateurs indépendants et aux valeurs communes...
- ❑ **Sylvie OGER**, présidente de la Compagnie « **Les Peaux Cibles** » et partenaire-vacataire **Ventalia**

## Objectifs de la table ronde

- Comment optimiser les résultats de son activité commerciale ?
- Comment piloter son activité commerciale ?
- L'importance de mettre en place des indicateurs de suivi (outils CRM, tableaux de bord...)
- Quand et comment recruter son commercial ?

## Intervenants, témoignages

- ❑ PHENIXIA - Philippe MERAS BELLET
- ❑ EASY TOP TRANSCRIPTION - Brigitte BLAISE
- ❑ SOREVI-SULZER - Marc HERVE

## Conseils

**(Re)penser son offre en fonction de  
ses cibles**

## Conseils

**Faire en sorte que les clients ne nous oublient pas...**

## Conseils

**Mettre en avant les bénéfices  
apportés par ses produits  
(développer votre veille, votre  
écoute de ses clients...)**

## Conseils

**Améliorer l'efficacité de sa communication** (*Adwords, sites Web, réseaux d'affaires, fiches produits...*)

## Conseils

**Réduire les appels inutiles et inciter  
ses clients à commander via  
Internet (*pour le BtoC, par  
exemple*)**

## Conseils

# Booster l'efficacité de ses commerciaux

## Conseils

**Prendre de la hauteur pour prendre  
les bonnes décisions et anticiper  
(*outils CRM...*)**

## Conseils

**Mettre en place des landing pages dédiées pour ses meilleurs produits (*après création*)**

## Conseils

**Systematiser sa stratégie de communication** (*organisation, priorisation, planning de sa démarche commerciale...*)

## Conseils

# Faire témoigner ses clients