

Formation

1. Module négociation

- Techniques de vente et négociation
- Techniques de Cost Killing
- Techniques d'achat et de Négociation

2. Module Techniques Marketing

- Bases de la Mercatique
- Etudes de Marché
- Tendances de la consommation
- Marketing Mix et Opérationnel
- Marketing Stratégique
- Marketing guerrier
- Marketing Achats

3. Modules techniques commerciales

- Vente comptoir
- Merchandising
- Gestion de secteur
- Défense des marges et du prix
- Animation et Coaching d'une force commerciale

4. Management

- Gestion du temps
- Annonce et Suivi de la formation
- Manager par les objectifs
- Savoir se motiver soi même pour motiver les autres
- Conduite de réunion



8 partenaires de prestations complémentaires

- **Frédéric DURAND**
Conseils RH
- **Nadia LEBETTRE**
Conseils juridiques
- **Sandrine MUSEL**
Formatrice PNL COACH
- **Valérie MOURAGUES**
Consultante Distribution Spécialisée
- **Martine DECHAVANNE**
Consultante en Communication
- **Anne-Catherine RAULT**
Consultante Infographie
- **Alain SERRANNO**
Consultant Informatique
- **Rémi THOMAS**
Consultant Internet

Réseau de 40 consultants spécialistes en sous traitance.



DECHAVANNE CONSULTANTS

<http://responsablemarketing.blogsmarketing.adetem.org/>

Téléphone : 06 67 21 28 61

cdechavanne.rh@gmail.com

Notre objectif

Aider l'entreprise dans son quotidien en renforçant son capital humain et commercial.

Notre engagement

Faire de vos ressources un avantage concurrentiel durable.

Notre valeur ajoutée

Nos formations sur mesure.

Actuellement les entreprises ont des difficultés majeures dans leur gestion des ressources humaines et commerciales.

Cela se traduit par une demande croissante auprès de conseils pour les aider.

Le marché du Conseil est en hausse de 10 % chaque année.

Les difficultés rencontrées par les entreprises :

- ❑ Tension de recrutement sur les métiers
- ❑ Difficultés à formaliser le dialogue avec les salariés
- ❑ Départ massif de salariés âgés détenteurs de compétences
- ❑ Problèmes à prévoir les emplois dans le futur
- ❑ Difficultés à sortir de la guerre des prix
- ❑ Problèmes à prévoir la réussite d'un nouveau concept ou produits
- ❑ Prévisions des objectifs commerciaux de plus en plus difficiles à formaliser

Conseils en recrutement

Recruter consiste à résoudre un manque de ressources humaines ou de compétences avec 4 étapes :

- **Conseiller** l'entreprise par un audit de ses valeurs managériales et du poste occupé
- **Trouver** le plus grand nombre de candidat (sourcing interne, approche directe, internet, annonces presse)
- **Evaluer** chaque candidat
- **Aider** au choix et à l'intégration du candidat



Conseils et services en Marketing

Marketing stratégique

- Stratégie marketing et de ressources
- Segmentation
- Positionnement
- Politique de marque
- Marketing guerrier
- Benchmarking

Marketing Opérationnel

- Test de produits ou de Services
- Mise en place d'une tarification efficace
- Recherche de partenariat de distribution
- Mise en place d'une politique de communication
- Plans d'actions marketing

Vente

- Organisation d'un service commercial
- Management et formation d'un service
- Argumentaire et classeur de vente

Marketing d'étude

- Etude de marché
- Profilage et scoring des concurrents
- Test de concept et de produits
- Géomarketing

Marketing interactif

- Mise en place d'un site web (informatif, vitrine ou marchand)
- Opération de Marketing viral
- Buzz Marketing
- Marketing relationnel