

Vos accompagnateurs professionnels et vendeurs

Une complexité croissante, des exigences de plus en plus poussées et un savoir-faire pointu dans le moindre détail, non limitatif aux influences réciproques, signifie tout particulièrement pour une bonne gestion de l'entreprise et du personnel une concentration optimale sur les instruments et méthodes essentiels et durables ainsi que sur leur utilisation sûre.

Ici même, vous pourriez également découvrir votre offre phare en terme de produit, prestation ou d'affaire. Retenez vous aussi pour un prix modeste votre ticket d'entrée dans le monde de l'entrepreneur et du décideur économique, politique et sociétal!

Si vous êtes tenté, n'hésitez pas à nous contacter. C'est avec plaisir que nous vous conseillerons sur les groupes ciblés, la mise en forme, les contenus et les prix.

Depuis 2003, notre action porte sur les offres prestataires les plus variées dédiées aux conseils de surveillance, sociétaires, propriétaires et cadres dirigeants de l'ingénierie médicale, gestion bâtiments, construction mécanique, ingénierie systèmes, outillages, industrie pharmaceutique, secteur des boissons et de l'agroalimentaire, industrie du plastique, des métaux, du meuble, construction automobile, textile, sidérurgie, industrie informatique, électronique, matériaux de construction, secteur du logiciel, de la photovoltaïque, de l'énergie éolienne, de l'aéronautique et de la défense, commerce des armements ainsi que des activités de foire, du sport, de l'hospitalier, du secteur bancaire, des assurances, de la politique et de l'administration publique.

Nos accompagnateurs et revendeurs du recrutement possèdent une longue expérience de leadership au niveau des postes stratégiques et maîtrisent parfaitement l'approche de personnalités publiques.

En tant que fondateur, propriétaire et membre de la direction de Personality Coaches, je m'implique personnellement par mon nom:



Roland Hugo Becker

Vous souhaitez en savoir plus?

Dans cette hypothèse, ce sera pour nous un grand plaisir que de vous en parler en tête à tête dans un cadre individuel et confidentiel.

Personality Coaches

Luitpoldstraße 37
D-89231 Neu-Ulm
+49(0)731-7081 836

www.personalitycoaches.de
info@personalitycoaches.de

88, Rue de Belfort
FR-68200 Mulhouse
+33(0)389-464 131

www.personalitycoaches.eu
info@personalitycoaches.eu



Acquérir et fidéliser les clients

Les avantages concurrentiels décisifs dans le contexte global du 21^e siècle

Offres internationales du tertiaire s'adressant aux vendeurs orientés durablement sur la croissance



offre 1 – Développement de la force de vente

Création et renforcement de votre propre organisation de vente

OBJECTIF

Etude, création et renforcement de votre propre structure de vente complète (service interne et externe) - par nos soins - conçue pour recruter de nouveaux clients et ainsi générer un chiffre d'affaires en hausse:

- en qualité de responsables intérimaires complets à terme
- en qualité d'agents exécutants à long terme
- en qualité de mentors personnels

NOTRE METHODOLOGIE ET VOTRE AVANTAGE

S'appuyant sur le développement des avantages concurrentiels de votre offre en terme de produit ou de service, tous les facteurs décisifs à la vente se concentrent invariablement sur les activités de vente chez votre client, soit en faisant appel aux vecteurs de procédure et de comportement les plus prometteurs, inhérents à votre structure de vente.

CONTENUS

Gestion de vente – Le moment déterminant pour bien réussir la mise sur pied et l'ensemble de la création et du renforcement de la structure de vente est l'appréhension et l'approche exemplaire pour toutes les façons de procéder et de se comporter par rapport à vos collaborateurs du service interne et agents commerciaux.

Stratégie de vente – L'orientation de toutes les activités de vente sur ses propres prérogatives et les faiblesses de la concurrence est de nature à promouvoir les capacités de vente ainsi qu'à entériner et pérenniser le résultat des ventes.

Contrôle de vente – A noter cependant que seule une gestion détaillée et coordonnée de l'ensemble de la structure de vente (service interne et externe) est à même, par une comptabilité prévisionnelle, d'assurer la réalisation sûre et durable des objectifs de vente planifiés au futur.



offre 2 – Vente additionnelle

Louage flexible de notre organisation de vente professionnelle en service externe pour votre structure de vente

OBJECTIF

Création et renforcement de votre service externe épuré des:

- fluctuations du chiffre d'affaires, missions sporadiques, parfois infructueuses d'un représentant de commerce et de ses soultes faramineuses (par ex. une commission annuelle moyenne de 5 à 6 chiffres) en fin d'activité, ses comptes rendus médiocres et sa mentalité privilégiée d'acteur individuel
- coûts fixes élevés consacrés à un représentant de commerce permanent auxquels s'ajoutent des prestations annexes (par ex. voiture) et sociales opulentes (par ex. retraite, assurance maladie) en regard de son manque d'ambition et de cran hélas trop souvent généralisé pour atteindre son objectif
- du manque de discernement du à la routine au travail et d'un savoir-faire poussé à sens unique

NOTRE METHODOLOGIE ET VOTRE AVANTAGE

Vous louez de façon flexible et à prix raisonnable un ou plusieurs agents commerciaux pour des secteurs de vente de votre choix – par ex. en Allemagne (16 régions), sur une période déterminée, pendant 12 mois au moins. Nous nous chargeons du training, du contrôle et assumons la responsabilité en terme de réalisation du chiffre d'affaires chez votre client. Tout cela, jour pour jour, mois pour mois et année pour année. Parallèlement, nous vous rendrons compte directement au quotidien.

CONTENUS

Indemnité fixe mensuelle dérisoire – Pour une intervention sur place chez vos clients, jour pour jour et référencée en due forme (rapports de visite).

Commission dérisoire – Pour une motivation quotidienne et à titre de récompense pour une intervention fructueuse auprès de vos clients.

Forfait mensuel dérisoire pour frais professionnels –

A titre d'indemnisation proportionnelle pour les outils de travail nécessaires comme la voiture, le téléphone et le télécopieur, l'internet et le bureau.



offre 3 – Coaching

Gestion de l'entreprise et du personnel pour une intervention à succès dans la compétition globale

OBJECTIF

En marge des offres de service exposées précédemment, nous vous proposons sur le thème de la gestion de l'entreprise et du personnel, notre programme exceptionnel de leadership international à structure modulaire qui doit permettre aux cadres postulants ou toujours au courant, d'accéder en l'espace de 15 jours (à raison de 3 modules comprenant gestion, stratégie et contrôle) à la maîtrise d'une personnalité dirigeante (cadre), voire de perfectionner ses connaissances. Selon le souhait des candidats, ce programme de leadership peut être organisé en atelier de semaine, de week-end ou de journée pour des personnes seules ou des groupes, en des lieux particulièrement sélectionnés partout dans le monde.

Vous êtes intéressé?

Alors n'hésitez pas sans plus attendre, à demander des informations plus précises sur le programme exceptionnel de leadership international de 15 jours! Il s'agit en effet d'un événement unique et mémorable qui ne s'adresse pas seulement aux sphères dirigeantes. A titre de préparation, d'accompagnement ou d'élargissement de notre offre du tertiaire, nous vous conseillons la littérature professionnelle suivante:

„Führer und Führermethodik – Menschen erfolgreich beeinflussen zu folgen“,
Becker, Heinz-Joachim, éditions MV-Verlag, Münster,
ISBN : 978-3-86582-520-9

„Top-Management – Überlegenheit durch strategische Führung“,
Becker, Heinz-Joachim, éditions Wirtschaftsverlag Langen Müller/Herbig, Munich, ISBN : 3-7844-2333-4

„Controller und Controlling“,
Becker, Heinz-Joachim, éditions Expert-Verlag, Renningen,
ISBN : 3-8169-2259-7

