







## Notre métier :

### Nos Compétences

-  **Expertise**
-  **Coaching du Management**
-  **Management Commercial**
-  **Développement Commercial**
-  **Organisation commerciale**
-  **Marketing**
-  **Stratégie**

Depuis 1995 E.C.A. conçoit et applique un concept d'Organisation, de Développement et de management stratégique.

Nos missions de Conseil, traitées auprès des Dirigeants d'Entreprises ou d'Organismes de tous les domaines d'activité, nous ont permis de mieux identifier les principales causes du manque de productivité commerciale. Sur la base de ces retours d'expérience, nous avons bâti les modules de formation décrits dans ce dossier.

La méthode que nous employons est concrète, souple et parfaitement adaptée aux contraintes et aux problématiques des acteurs économiques. Les stages peuvent être conçus intra ou inter entreprises. Il s'agit pour E.C.A. de vous accompagner dans le changement de vos méthodes ou dans l'acquisition de compétences complémentaires indispensables à l'évolution de votre organisation.

Grâce aux outils spécifiques et innovants de E.C.A., issus principalement des expériences terrain, nous contribuons au renforcement des capacités de vos équipes dans les domaines cruciaux que nous traitons dans ce dossier.



## Expertiser votre entreprise

### Bénéfices :

À l'issue de cette formation vous aurez acquis les savoir faire pour expertiser le fonctionnement de votre entreprise:

- identifier vos savoir faire
- analyser votre ou vos marchés
- analyser votre politique commerciale
- savoir définir les moyens de communications adaptés à votre marché
- savoir mettre en place les outils permettant d'améliorer l'efficacité et la motivation de vos collaborateurs

### Méthodes :

- analyse de cas concrets
- conception et mise à disposition d'outils spécifiques
- création du plan d'actions
- évaluation individuelle
- certification E.C.A.

### Pour qui :

- Dirigeants
- Directeurs commerciaux

### Programme :

- Identifier les "savoir faire" de votre entreprise
- Analyser vos marchés et votre politique commerciale
- Analyser les moyens de communications adaptés à votre entreprise
- Identifier les méthodes adaptées pour optimiser les ressources humaines internes

1 jour

2 jours

2 jours

2 jours



## Coaching du Management

### Bénéfices :

À l'issue de cette formation vous aurez acquis les fondamentaux pour optimiser :

- Découvrir les différents modes de management
- Faire évoluer votre management
- Le pilotage et l'animation des équipes
- La communication interne
- Les entretiens d'évaluation
- L'élaboration des plans de progrès

### Méthodes :

- Jeux de rôles
- Mise en situation d'entretiens
- Définition d'un plan action personnel
- Études de cas

### Pour qui :

- Dirigeants
- Directeurs commerciaux
- Responsables des ventes
- Responsables de production
- Responsables ressources humaines

### Programme :

- 1) Piloter & Animer les équipes
- 2) Communiquer en entreprise
- 3) Les Entretiens Individuels
- 4) Elaborer les plans de progrès

2 jours

1 jour

1 jour

1 jour

### Coordonnées :

Experts Conseils Associés, E.C.A.  
5, rue Alfred de Vigny  
25000 BESANCON  
Tél : 03 81 51 46 29  
mail: info@experts-conseils.fr  
Site : www.experts-conseils.fr



## VENDRE PLUS ET MIEUX avec la méthode ARC EN CIEL

### Bénéfices :

**Perfectionnement**

### **À l'issue de cette formation, vous connaissez:**

- vos caractéristiques comportementales et vos potentiels de développement
- les différents profils comportementaux et leurs caractéristiques
- les techniques de vente et de communication appropriées aux différents profils

### **Vous saurez:**

- Identifier le profil comportemental de votre interlocuteur
- Adapter votre approche et votre argumentation
- Appliquer la meilleure stratégie de vente
- Élaborer votre propre Plan de Progrès

### Pour qui :

- Commerciaux
- Responsables Commerciaux
- Dirigeants

### Méthodes :

- Réalisation de votre Profil Comportemental ARC EN CIEL
- Réalisation du test Indicateurs de Stratégies de Vente TAC
- Découverte de la méthode ARC EN CIEL
- Application d' AEC à la Vente
- Jeux de rôles- simulations
- Évaluation individuelle
- Certification E.C.A.

### Programme :

- Découverte ARC EN CIEL: le langage des couleurs
- Processus et techniques de Vente avec les couleurs AEC
- Restitution des TAC
- Élaboration du Plan de Progrès Individuel
- Restitution des PCI et Débriefing individuel. Découverte de son profil, analyse, compréhension de ses caractéristiques et potentiels

1 jour

3 jours

**2:30 heure par stagiaire**

## Management

## Commercial

### Bénéfices :

À l'issue de cette formation vous aurez acquis les fondamentaux pour optimiser :

- votre stratégie commerciale
- la gestion et la formation de votre force de vente
- la gestion de l'administration des ventes
- le recrutement et l'intégration de vos futurs collaborateurs

### Méthodes :

- Jeux de rôles
- Mise en situation de négociation
- Proposition d'optimisation des moyens de gestion commerciale
- Optimisation des procédures de recrutement (utilisation de la méthode Success Insights)

### Pour qui :

- Dirigeants
- Directeurs commerciaux
- Responsables des ventes
- Responsables ADV

### Programme :

- 1) Méthodologie permettant de définir votre stratégie commerciale
- 2) Gérer et former sa force de vente
- 3) Optimiser la gestion de l'ADV
- 4) Maîtriser le recrutement et l'intégration de nouveaux collaborateurs

1 jour

2 jours

1 jour

2 jours



## Développer votre fonction commerciale

### Bénéfices :

À l'issue de cette formation vous aurez acquis les fondamentaux pour optimiser :

- votre accueil téléphonique
- la gestion de vos prospections
- la fidélisation de vos comptes clients
- le développement international
- vos circuits de distribution France & Monde

### Méthodes :

- Jeux de rôles
- Mise en situation de négociation
- Définition d'un plan action personnel
- Études de cas

### Pour qui :

- Dirigeants
- Directeurs commerciaux
- Responsables des ventes
- responsables ADV

### Programme :

- 1) Respecter les clés de l'accueil
- 2) Gérer ses fichiers
- 3) Relations commerciales export
- 4) Choisir une distribution adaptée

1 jour

2 jours

1 jour

2 jours

## Mettre en place une organisation commerciale adaptée

### Bénéfices :

À l'issue de cette formation vous aurez acquis les fondamentaux pour optimiser :

- l'administration des secteurs ou des zones
- les tableaux de bord de pilotage de la fonction
- la gestion de la relation clients (GRC)
- votre organisation ADV (interface clients)
- la relance des offres et le suivi des affaires

### Méthodes :

- Reprise de situations connues en entreprise
- Mise en situation de résolution de problème
- Etude de cas spécifique
- Apport de techniques et méthodes dédiées
- Mise à disposition d'outils

### Pour qui :

- Dirigeants
- Directeurs commerciaux
- Responsables des ventes
- Responsables ADV

### Programme :

- 1) Optimisation des forces commerciales
- 2 ) Gérer la relation client/prospect
- 3 ) Contrôler l'efficacité des actions commerciales
- 4 ) Quelle Administration des Ventes pour mon projet ?

2 jours

2 jours

1 jour

1 jour

# MARKETING

## Bénéfices :

- connaître et comprendre le marketing : acquisitions des bases fondamentales
- intégrer le marketing opérationnel dans sa PME

## Programme :

### 1) CONCEPTS ET BUTS DU MARKETING

- Définition : origine, évolution du marketing
- Place du marketing dans l'entreprise
- Mesure du niveau d'intégration marketing d'une entreprise

1 jour

### 2) COMPRENDRE ET CONNAÎTRE LES MARCHES

- Le marché
- Les acteurs du marché
- Les besoins, la demande
- Processus et comportement d'achat
- Produit banalisé, produit différencié
- Avantage concurrentiel

1 jour

### 3) LA DEMARCHE MARKETING

- Problèmes posés au marketing
- La cohérence du marketing-mix
- La segmentation des marchés, principe
- Les études de marché : types et grands principes

1 jour

### 4) INTEGRATION DU MARKETING

- Méthodologie
- Le cadre de référence d'une entreprise
- Diagnostic Marketing Interne
- Diagnostic Marketing externe
- Synthèse et plan d'actions

2 jours

## Pour qui :

- Dirigeants
- Directeurs commerciaux
- Responsables des ventes



## LE MARKETING STRATEGIQUE

### Bénéfices :

- Connaître les différentes stratégies de marketing
- Elaborer une stratégie de marketing
- Elaborer un plan marketing

### Programme :

1) LE MARKETING STRATEGIQUE : présentation

2) LES DIFFERENTES STRATEGIES DE MARKETING

- Définition
- Stratégies et positions concurrentielles
- L'Avantage concurrentiel

1 jour

3) ELABORATION DE LA STRATEGIE MARKETING

- Segmentation marketing et segmentation stratégique
- Identification et choix des cibles/ marchés
- Stratégie de couverture
- Positionnement concurrentiel

1 jour

4) ELABORATION DU PLAN MARKETING

- Contenu du plan
- Contexte du plan
- Développement du plan : résumé managérial, analyse de la situation marketing, analyse attraits/ atouts, détermination des objectifs marketing, axes de stratégie marketing retenus, détermination des options du marketing-mix, plan d'action et planification, contrôle.

2 jours

## LES DOMAINES D' ACTIVITE TRAITES PAR E.C.A.

### Nos Compétences

|  |
|--|
|  <b>Expertise</b>                  |
|  <b>Coaching du Management</b>     |
|  <b>Management Commercial</b>      |
|  <b>Développement Commercial</b>   |
|  <b>Organisation commerciale</b> |
|  <b>Marketing</b>                |
|  <b>Stratégie</b>                |

Depuis plus de 8 années auprès des chefs d'entreprise, nous avons acquis un certain nombre d'expériences significatives dans les métiers suivants:

- **Hôtellerie**
- **Métallurgie (sur plusieurs activités)**
- **Plasturgie (pour diverses applications)**
- **Pisciculture**
- **Imprimerie**
- **Agroalimentaire**
- **Marquage laser**
- **PLV**
- **Serrurerie**
- **Informatique**
- **Horlogerie**
- **Boissellerie**
- **Tourisme**
- **Transports internationaux**
- **Signalétique de bâtiment**
- **Sports et loisirs**
- **Accessoires de mode et de coiffure**
- **Lunetterie**
- **Produits de grande consommation**
- **Charpente métallique**
- **Robotique**
- **Chauffage et climatisation**
- **Energie portable**
- **Mécanique de précision**
- **Accessoires de décoration**
- **Produits naturels**
- **Compléments alimentaires**

**Cette liste n'est pas exhaustive.**