

Développement commercial

Développement commercial des PME

CADRE EXPERT conseille les PME dans leur stratégie de développement commercial, et participe opérationnellement à la mise en œuvre de l'organisation du service commercial et au lancement des actions commerciales pour assurer la croissance de leurs activités. Le plan d'actions retenu pour assurer le développement commercial d'une entreprise dépend de sa stratégie et de ses ressources, mais s'appuie généralement sur :

- la fidélisation et le développement commercial des clients existants prioritaires
- la prospection et la conquête de nouveaux clients ciblés.

Les plus de Cadre Expert :

Dans les PME, les Consultants Cadre Expert interviennent ponctuellement pour accompagner ou jouer le rôle d'un Directeur Commercial en mettant en place l'organisation du service commercial la plus efficace et la plus durable, pour assurer le développement commercial de l'entreprise.

Les formations aux techniques de vente pratiquées par Cadre Expert développent les compétences commerciales et de vente de toutes les personnes en contacts avec les clients.

Les actions commerciales préconisées et suivies par Cadre Expert pour assurer le développement commercial des entreprises, sont très concrètes et génèrent rapidement des résultats probants :

-

Campagnes de marketing direct et de prospection : mailing, phoning, faxing, Emailing...

-

Visites de clientèle et tournées terrain

-

Salons professionnels

-

Évènements : portes ouvertes, démonstrations, sponsoring...

-

Campagnes promotionnelles...