



# KIT MARKETING

## Stratégie et Outils pour vendre

### Objectifs

✎ Bâtir ou améliorer votre approche commerciale : stratégie, développement de vos outils principaux de communication et d'aide à la vente.

### L'intervenant

Un consultant de plus de 20 ans d'expérience terrain en ventes BtB.

Exemple :

Thierry CRAYE

-Intervenant en grandes écoles : HEC, ESSEC, Centrale Paris

-Auteur du livre « *Stratégie gagnante - Appels d'offres* »

-Primé plusieurs fois consultant du mois par la revue Management

-Auteur de plus d'une trentaine de publications.

### Optimiser votre politique marketing

Nous vous aidons à :

✎ **Cibler** vos meilleurs prospects, et vos offres (produits : services) à prioriser dans votre démarche commerciale.

✎ **Définir ou affiner** vos moyens de conquête : Phrase de vocation, politiques produit/service, marques sociétés et produits/services, prix, contrats, partenaires commerciaux, et plan de communication.

✎ **Déterminer** les éléments clés qui impacteront vos clients :

*Pour vos offres, nous bâtissons ensemble, vos argumentaires par trois méthodes complémentaires et outils spécialement conçus à cette fin. Ces argumentaires, seront la base de tous vos outils de communication, y compris pour votre approche orale.*

### Bâtir vos outils de communication

✎ **Décliner** vos argumentaires sur les maquettes de votre site web, plaquettes société/produit, présentations multimédias (PowerPoint, etc.), mailings, et propositions commerciales types.

### Notre intervention comprend aussi

✎ Un guide complet de conseils, base de nos échanges **personnalisés** (environ 150 pages).

✎ Une remise de maquettes types (CD), comprenant de **nombreux outils**, dont un éditeur de mailings électroniques personnalisés.

✎ Une **fiche mémo** : Vous ne la quitterez plus...

✎ **Un diagnostic et des recommandations** sur la réalisation de vos outils commerciaux.

✎ Un consultant **très expérimenté** : plus de 20 ans dans la vente et le marketing. Nos consultants sont tous eux-mêmes chef d'entreprise.