



9 & 10 JUIN 2011

**PLANETE**  **CRÉA**

5<sup>ÈME</sup> ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission d'Entreprise**

**PARC DES  
EXPOSITIONS  
CAEN**

[www.planetecrea.com](http://www.planetecrea.com)

# Développer sa clientèle les clés de la réussite



9 & 10 JUIN 2011

**PLANETE**  **CRÉA**

5<sup>ÈME</sup> ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission d'Entreprise**

**PARC DES  
EXPOSITIONS  
CAEN**

[www.planetecrea.com](http://www.planetecrea.com)

- Construire sa stratégie client
  - Que signifie « Gagner c' est être différent »
  - Qu'est ce que une stratégie client
  - Quelles sont les différences entre l' image et la notoriété
  - Quelles sont les 5 images sur lesquels nous pouvons construire notre stratégie
  - Pourquoi définir sa cible client avec précision (fichier)
  - Pourquoi penser client en permanence



9 & 10 JUIN 2011

**PLANETE**  **CRÉA**

5<sup>ÈME</sup> ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission d'Entreprise**

**PARC DES  
EXPOSITIONS  
CAEN**

[www.planetecrea.com](http://www.planetecrea.com)

- **Quelles sont les 3 étapes à respecter**
- **Définir: sa stratégie/sa cible**  
**son objectif de résultat**  
**son plan d'actions**



9 & 10 JUIN 2011

**PLANETE**  **CRÉA**

5<sup>ÈME</sup> ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission d'Entreprise**

**PARC DES  
EXPOSITIONS  
CAEN**

[www.planetecrea.com](http://www.planetecrea.com)

- **Comment travailler sa prospection**
- **Le prospect est dehors et non dedans**
  - Susciter des envies / Valeurs Ajoutée**
  - Travailler la répétition / le suivi**
  - Définir les actions possibles**
    - Terrain**
    - Publicitaires**
    - Salons**
    - Portes ouvertes**
    - Réseaux (clients actuels, CCI de Caen ,amis...)**
    - Etc.**



9 & 10 JUIN 2011

**PLANETE**  **CRÉA**

5<sup>ème</sup> ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission d'Entreprise**

**PARC DES  
EXPOSITIONS  
CAEN**

[www.planetecrea.com](http://www.planetecrea.com)

- **Comment travailler sa clientèle actuelle**

**Le client est dehors non dedans**

**-Susciter des envies / Valeurs Ajoutées**

**-S' appuyer sur une fiche produits/clients**

**-Se poser deux questions**

**Qu'est ce que j' ai vendu et que je peux revendre**

**Qu'est ce que je n' ai pas encore vendu et que je peux vendre**

**Ne restez pas au chaud, sortez allez voir vos clients avec des objectifs**



9 & 10 JUIN 2011

**PLANETE**  **CRÉA**

5<sup>ÈME</sup> ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission d'Entreprise**

**PARC DES  
EXPOSITIONS  
CAEN**

[www.planetecrea.com](http://www.planetecrea.com)

- **Comment travailler sa clientèle actuelle**

- Rester curieux**

- Connaître tous les décideurs

- Valider le potentiel produits et ou CA du client

- Relance des devis / Le suivi

- Définir les actions possibles**

- Terrain

- Publicitaires

- Salons

- Réseaux



9 & 10 JUIN 2011

**PLANETE**  **CRÉA**

5<sup>ÈME</sup> ÉDITION

Salon Régional de la **Création, Reprise & Transmission d'Entreprise**

**PARC DES  
EXPOSITIONS  
CAEN**

[www.planetecrea.com](http://www.planetecrea.com)

- Acteur/Spectateur
- Être en face du bon client
- Avec le bon produit
- Au bon moment
- Joie de vivre
- Bonnes ventes



- Groupe Records Consultants
  - Jean Pierre GUILLO
  - 06 07 25 34 48
- [www.groupe-recordsconsultants.fr](http://www.groupe-recordsconsultants.fr)