



Croissance, mode d'emploi : les 3 outils des PME qui réussissent

CONFERENCE

Suivie d'un COCKTAIL - NETWORKING

le jeudi 7 avril 2011 à 8h30 au Procope, Paris 6ème

- Identifier et évaluer les gisements de croissance
- Consolidation du portefeuille client : les méthodes pour y parvenir.
- Export : dans quels cas ? Et comment faire ?

PROGRAMME DETAILLE

8h30

Accueil – petit-déjeuner & networking

9h

Conférence

➤ Identifier les gisements de croissance

Analyse de portefeuille clients et produit, suivi de la satisfaction et des attentes clients, dynamisation et optimisation de l'offre, innovation... toutes les pistes pour booster sa stratégie de croissance.

➤ Consolidation du portefeuille client : les méthodes efficaces.

Développement de CA auprès de clients existants, meilleure exploitation du fichier client, force de vente interne ou complémentaire... : les questions à se poser et les clés pour réussir ce challenge.

➤ Export : dans quel cas ? Et comment faire ?

Comment font les PME qui réussissent à l'Export ? A quel moment démarrer une stratégie à l'International ? Comment construire son développement Export ? Des clés, des conseils et les écueils à éviter pour se développer à l'International.

9h45

Questions-réponses

Cette conférence vous concerne si vous

- Etes **dirigeant** ou **manager** commercial, marketing, export **en PME**.
- Dans les **secteurs industriels** ou des **services**.

Et si vous recherchez des **solutions concrètes** et **opérationnelles**. Les intervenants privilégieront les exemples, les cas de PME.

A PROPOS DES INTERVENANTS



Valérie Alasluquetas, fondatrice et directrice de **Ginger**, institut d'études marketing et de sondage d'opinion

Pendant 15 ans, Valérie a réalisé des études et enquêtes dans des secteurs variés au travers d'un parcours dans de prestigieux instituts (Ifop, BVA). Devenue entrepreneur en 2004, Valérie a vu son regard s'affûter sur les besoins et les spécificités des PME et trouvé un nouveau sens à son métier : sa volonté est de donner aux PME les mêmes armes marketing que les grandes entreprises.

En savoir plus : www.ginger-conseil.fr

Site de Valérie : www.valeriealasluket.com



Laure Vigliano consultante en Développement International des PME.

Laure a acquis des compétences stratégiques et opérationnelles au cours de 20 années au sein des direction Export de grands groupes et de PME. Elle a notamment développé des marques de renom dans l'univers des biens de consommation, de la maison, de la beauté et du prêt-à-porter. Depuis 2007, Laure met son savoir-faire au service des patrons de PME et Directeurs Export afin d'apporter une réponse sur mesure, très concrète à leurs besoins et attentes propres.

Sa mission : Être aux côtés des dirigeants de PME pour construire une stratégie, saisir les opportunités, anticiper les menaces, identifier ensemble de nouvelles approches à l'export.

En savoir plus : www.laurevigliano.fr

Blog de Laure : <http://laurevigliano.wordpress.com/laure-vigliano>



Emmanuel Bonnet, dirigeant-fondateur de **Performactions**, société spécialisée dans le développement commercial des PME.

Emmanuel a réalisé une grande partie de sa carrière dans des postes de dirigeant de filiale commerciale de groupes internationaux et de PME. A plusieurs reprises, il a créé les activités commerciales en France. Il a encadré des équipes de vente multiples et a développé et mis en place les systèmes d'accompagnement de leurs activités.

Depuis 2009, il accompagne les PME industrielles et commerciales qui recherchent une croissance durable et soutenue de leur chiffre d'affaires en optimisant leurs modes de prospection et de distribution.

En savoir plus : www.performactions.fr

Croissance, mode d'emploi : les 3 outils des PME qui réussissent

le jeudi 7 avril 2011 de 8h15 à 10h

Frais de participation de 15€ (à régler sur place – facture sur demande)

Le Procope

13 Rue Ancienne Comédie- PARIS, 6ème

Métro : Odéon (6,4) | **Bus** : 63, 70, 86, 87 | **Parking** : Ecole de Médecine, Marché St Germain

Inscrivez-vous **avant le 31 mars 2011** (places limitées) :

- Par **téléphone** au **06 82 90 75 63**
- Par **courriel** à **emmanuel.bonnet@performactions.fr**

Civilité Mme Melle M

Nom

Prénom

Entreprise

Fonction

Tél.

Mail

Vous serez Seul(e) Accompagné(e)

Vous êtes particulièrement intéressé(e) par :

- Les études marketing et les enquêtes
- Le développement à l'international et l'export
- Le développement commercial
- Autre – précisez

Quels sont plus particulièrement vos attentes ?

.....

.....