



WEBINAIRE

Déconfinement Commercial !

Vendredi 5 juin

à 9h00



- Comment continuer votre commercialisation ?
 - Quelles priorités donner à vos actions ?
- Quels types d'actions envisager ?
 - Avec quels outils, quelle éthique et quelle démarche ?



Animation par Fabien et Julien

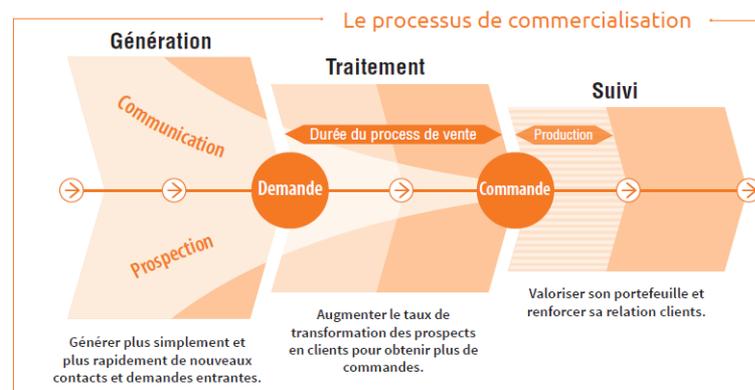
Synthèse des éléments communiqués pendant le Webinaire

- Déconfinement commercial
 - Schéma de la gestion des flux
 - ✓ Traitement des flux
 - ✓ Suivi des flux
 - ✓ Génération des flux
 - Pour continuer à commercialiser
 - Le déconfinement
- Financement accompagnement
 - Formation
 - Conseil
- Présentation 1’Pulser
- Résidence commerciale

Le schéma de la gestion des flux

Priorisez !

- 1 - Le traitement des flux
- 2 - Le suivi des flux
- 3 - La génération des flux



Le traitement des flux

Entendez les demandes

Anticipez les demandes

Mesurer et ajustez le parcours client

Le suivi des flux

Segmentez la base CLIENT

Informez sur vos possibilités (positionnement)

Questionnez les clients

La génération des flux

Ciblez précisément

Choisissez les systèmes qui vous correspondent

Pensez à la quantité

Pour continuer de commercialiser

Organisez-vous, planifiez

Différenciez action et résultat

Peaufinez votre message et personnalisez-le

Donnez-vous de la visibilité et faites-vous plaisir!

Passez au digital?

1Pulser
Développement Commercial

Conseil
Formation
Action
Animation

Le déconfinement, et après ?

En France, le trafic web a connu un bond de 40% depuis mi-mars,
45.3 millions d'internautes se sont connectés quotidiennement à Internet.

Soit presque 75% de la population française.

Le télétravail : plus de temps derrière l'écran



Comprendre les enjeux des clients/prospects? Comment être utile dans cette période?

Echanger et être dans la relation client!

Les prises en charge exceptionnelles pendant cette période

Formation ?
Conseil ?



Formation

Depuis le 14 avril, la formation des salariés en chômage partiel est **intégralement prise en charge** par l'État grâce au dispositif FNE-Formation.

3 étapes :

- VERIFIEZ QUE VOUS REPONDEZ AUX CONDITIONS D'ÉLIGIBILITÉ
- FAITES UNE DEMANDE DE PRISE EN CHARGE
- BENEFICIEZ DE LA FORMATION

On vous accompagne sur ces 3 étapes

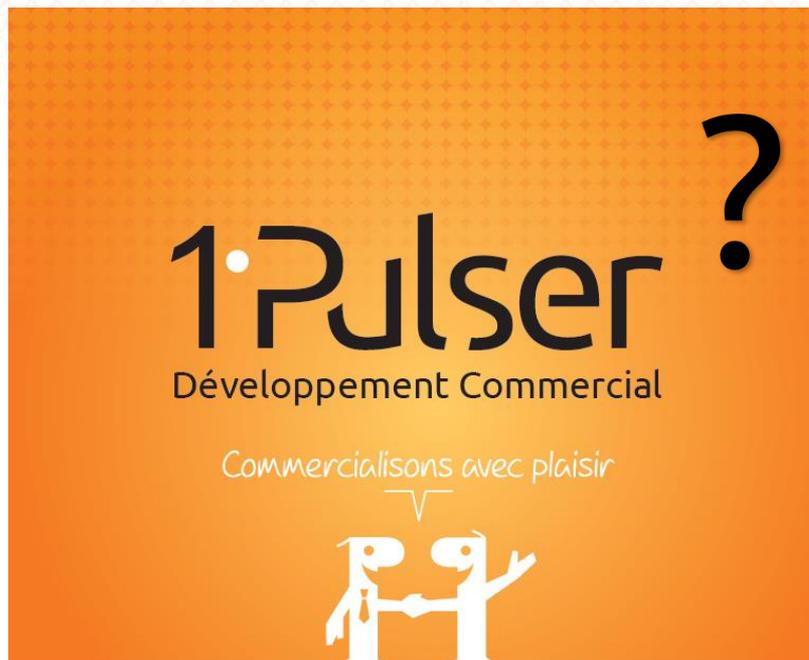
Conseil

Agir maintenant pour préparer votre reprise d'activité commerciale

- 4 heures (2 séances de 2h) avec un consultant expert, en individuel et à distance
- Accès à un webinaire sur une thématique commerciale

100 % de la prestation (soit 720 €/entreprise) est prise en charge par la Région Auvergne-Rhône-Alpes.

Pour vérifier votre éligibilité contactez-nous



Conseil Formation Action Animation

1'Pulser permet...

... **pour les individus** de gagner en confort de travail, mise en action, prise de recul, engagement, responsabilité, épanouissement personnel, service à l'autre...

... **pour les structures** de gagner en chiffre d'affaires, bénéfiques, marges, panier moyen, taux de transformation, taux de fidélisation...

1'Pulser permet d'optimiser, de pérenniser ses résultats et de prendre plaisir à commercialiser.

Nos prestations, en présentiel et/ou en distenciel

Conseil

Chrono Conseil : 2h00

- Pour répondre à un enjeu ponctuel.
- Pour valider et optimiser le processus d'une démarche ou d'une action commerciale.

Mission Conseil : en ½ journée

- Pour engager un travail en profondeur sur la stratégie et l'organisation commerciale de l'entreprise.
- Pour accélérer la réalisation des actions commerciales en facilitant leur mise en mouvement par les dirigeants et /ou les collaborateurs.

Suivi Conseil : durée et fréquence modulable

- Pour être accompagné dans le temps.
- Pour pérenniser sa performance commerciale.

Formation



Notre approche pédagogique permet une montée rapide en compétences et favorise la mise en mouvement de l'individu au sein de sa structure.

Vision et stratégie commerciale
Impulser votre démarche commerciale

Co-développement
Partager et s'enrichir mutuellement

Salon professionnel
Exposez-vous

Plan de prospection
Prospectez avec plaisir

Entretien commercial
Vendez comme vous êtes

Plan de communication
Vu, connu et reconnu

Phoning
Jetez-vous « Allo »

Porte à porte
Des visites simples comme bonjour

Culture « client »
Un pour tous, tous vendeurs

Appel d'offre
40% prix, 60% technique, 100% commercial

Pitch
La présentation de poche

Action commerciale

- Mission de phoning
- Enquête
- Validation ou étude de marché
- Accompagnement et représentation commerciale sur salon

... des actions réalisées pour ou avec nos clients pour leur permettre de valider la stratégie commerciale.

Animation d'événements

- Speed business meeting
- Concours de pitch
- Conférence théâtralisée
- Table ronde

... des événements, au format court, dynamique et ludique, qui associent les fondamentaux de la commercialisation à des notions d'épanouissement.

Chez 1'Pulser nous parlons de H to H, de relation d'Homme à Homme, d'individu à individu.

La rencontre est pour nous un élément majeur dans l'approche commerciale.



L'intention véritable au service du client est au cœur de notre démarche.

Résidence commerciale 1'PULSER

Le concept de la **RÉSIDENCE COMMERCIALE**[®]

Parce que nous pensons qu'en Résidence, un artiste se donne toutes les chances de livrer le meilleur de lui-même, nous avons choisi de décliner le format dans une offre de **Résidences dédiées au développement commercial** !

Long terme, court terme, dans nos bureaux ou dans un cadre exclusif, nos Résidences commerciales ce sont :



1 lieu



1 temps donné



1 équipe pour
vous accompagner

RÉSIDENCE COMMERCIALE[®]
COCKPIT
Votre bulle de mise en action par
1'Pulser
Développement Commercial

Dirigeant
Créateur d'entreprise
Indépendant
salarié **Commercial**
Freelance
Technicien

*Changez de cadre
pour mettre en œuvre
vos actions commerciales !*

À SAVOIE TECHNOLAC LE BOURGET-DU-LAC

JUILLET/AOÛT 2020
PRALOGNAN LA VANOISE

RÉSIDENCE COMMERCIALE[®]
AU SOMMET
le séminaire commercial revisité par
1'Pulser
Développement Commercial

Dirigeant
Créateur d'entreprise
Indépendant **Cadre**
Porteur de projet
Freelance
Manager

2 jours au sommet pour améliorer
votre performance commerciale

Dates résidence au sommet :

- 26 et 27 août 2020

Un avant goût en vidéo :

<https://www.youtube.com/watch?v=csB66EGcpmU&t=11s>

1'Pulser
Développement Commercial

Conseil
Formation
Action
Animation

Merci pour votre attention

Vous pouvez nous retrouver :

Fabien

Mobile: 06 21 56 49 22

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/fabien-rossiaud/>

Julien

Mobile : 06 32 14 59 81

LinkedIn : <https://www.linkedin.com/in/julien-bafoin-1pulser/>

Site Web : www.1pulser.fr

Très belle commercialisation à tous! A bientôt