



PUBLIGO
Agence de communication

Récapitulatif du brief du 26/04/2024
AM Conseil et Développement

IDENTITÉ COMMERCIALE

Nom de l'entreprise : AM Conseil et Développement
Adresse : Ne pas mettre adresse 71330 Devrouze
Téléphone : 07 45 26 33 15
Responsable du projet : Aurore Du Marais
Email du responsable du projet : amconseildeveloppement@gmail.com
Email de redirection : amconseildeveloppement@gmail.com

NOM DE DOMAINE

Nom de domaine à créer : amconseildeveloppement.fr
Nom du gérant : Aurore du Marais
Email de contact : amconseildeveloppement@gmail.com

IDENTITÉ VISUELLE

Images du site : images libres de droit
Couleur dominante : tons du logo
Informations sur le design : Sobre - épuré Sur la page d'accueil : De quoi avez-vous besoin ? Quel est l'intérêt - La finalité pour le client Intégration de nouveaux commerciaux / développer l'activité commerciale ...

INFORMATIONS RÉDACTIONNELLES

Présentation : Aurore du Marais - travaille seule

20 ans commerciale dans différents secteurs. Ne pas détailler mais juste info : a vendu des yaourt (chez Mami Nova pendant 4 ans) puis en 2004 Adrexo pendant 12 ans : elle a travaillé à Dijon, puis Jura et Besançon, puis retour Dijon. Connait bien le secteur. En 2016 a travaillé chez So Local jusqu'à fin 2019, plutôt auprès de professions libérales, puis ensuite des artisans, des commerçants, TPE, PME.

Et elle a pu changé de métier chez So Local en 2020 - Formation de commerciaux grâce au COVID ou elle a pu faire de la formation à distance.

L'idée qu'elle se fait du poste de commercial et de la vente de manière générale c'est aider un client, quelle que soit la solution, le produit, le service qu'on propose. S'intéresser au client : quels sont vos objectifs, votre stratégie, etc
Comment accompagner son client pour atteindre ses objectifs

Aujourd'hui elle fait la même chose pour elle, avec la même démarche.

Elle s'est lancée car à un moment car cela ne correspondait pas à ses attentes dans l'accompagnement, préfère avoir un côté éthique et RSE de la vente. Elle voulait participer à redorer le blason du commercial en France. Pouvoir faire les choses comme elle l'entend.

Tout en permettant de ne pas être "déconnectée" de ce qui se passe ..

Elle continue de se former régulièrement pour être à la page.

Aider un client à résoudre sa problématique.

L'entreprise à été créée en novembre 2023. Côté légitime d'expérience de 20 ans de commerciale et 3 ans d'expérience chez So Local.

Elle a fait une formation chez SIPCA: formation sur 3 mois.

Elle est Qualiopi.

Organisation - prospection - démarche de la vente - découverte des besoins - formulation de l'offre ..

Ce ne sont pas des formations plates : fait travailler les gens en groupes. Généralement 4 objectifs pédagogiques en une journée.
Vos activités : - Conseils en stratégies commerciales : pour les commerciaux

- Les formations sur mesure

* Avant de faire la formation : elle va voir les personnes pour comprendre leurs attentes et définir un devis. Elle a besoin de voir, de comprendre les besoins de chaque. Voir comment les gens travaillent.

* Validation du devis et du programme

* Construction de la formation, avec scénario pédagogique détaillé.
Puis création du support de formation (de plus en plus épuré)

* Partie administrative : envoi des convocations

* Enquête de satisfaction (obligatoire)

* Puis bilan avec le donneur d'ordre et/ou les managers

- Les formations "catalogue"

- Accompagnement individuel (se fait à la suite d'une formation mais pas formation): avec un objectif, elle suit le commercial sur 1 journée, sur 3, 4 rdv. 3 choses positives, 2 axes d'amélioration et 1 chose concrète qu'ils s'engagent à mettre en œuvre sur le prochain rdv. Intégration d'un nouveau commerciale

à prévu de se former : AFEST (Action de Formation en Situation de Travail) : globalement le même principe, mais encadré. Période seul ou avec le formateur, des périodes d'entretien..

Vos métiers : Formation et conseils en développement - B to B principalement

Vos cibles : PME qui a 5 à 10 commerciaux - peut importe le secteur d'activité

- Les commerciaux d'entreprises - formation en intra (que des gens de la même entité, qui peuvent avoir des niveaux différents mais ils ont globalement le même poste) ou en inter (quand c'est sur catalogue, des gens d'entreprises et d'univers différents).

- Les solo preneurs : les aider à développer l'entreprise

Votre localisation : -

Votre rayon d'action : 1h autour de Devrouze

Votre zone de référencement : Dijon, Besançon, Dole, Lons, Chalon

Saône-et-Loire

Jura

Côte d'Or

Doubs

Ain

Déplacement au delà de cette zone : Alsace, Lorraine, Nord Rhône-Alpes.

Vos avantages : - Qualiopi

- Expérience : commerciale pendant 20 ans

- Le sur mesure : s'adapte aux clients et à leurs besoins

Vos principaux mots clés : formation commerciale - développement commercial - conseils - stratégie commerciale - performance

commerciale - efficacité commerciale - démarche commerciale - prospection - organisation commerciale

Précisions complémentaires : Partir sur une rédac première personne.

Arborescence : - Accueil

- Qui suis-je ?

- Formation sur mesure

- Formation catalogue

* Formation 1

* Formation 2

* ..

- Conseils en stratégies commerciales

- Accompagnement individuel

- Pour qui ?

- À votre écoute (zone d'intervention)

- Actualités

- Contact

RÉSEAUX SOCIAUX

Réseaux sociaux : [Linkedin](#) / [Facebook](#)

VENTE EN LIGNE

Option non sélectionnée

OPTIONS COMPLÉMENTAIRES

Logo personnalisé : -

Informations actualité(s) : -

Aucune option

NOTES

Voir pour créer une adresse contact avec le nom de domaine.

<https://certifopac.fr/qualiopi/certification/verification/>