

Vendre de façon rentable !

Le guide des dirigeants de PME et de leur équipe commerciale

Auteur : Pierre Maurin

Référence : 3465194

ISBN : 978-2-12-465194-8

Année d'édition : 2009

Analyse

Vous êtes chef d'entreprise d'une TPE ou d'une PME, responsable commercial ou même travailleur indépendant. Vous avez la lourde tâche de développer votre chiffre d'affaires, tout en vous assurant que votre activité est rentable. Mais vous ne disposez pas des ressources d'une grosse structure pour vous conseiller, vous aider à prendre les bonnes décisions au quotidien. Ce livre va vous apporter des réponses opérationnelles sur, notamment, la façon :

- d'optimiser votre prospection,
- de construire une offre commerciale attractive,
- de définir un prix de vente rentable et des conditions générales de vente sécurisantes,
- d'améliorer l'efficacité de votre organisation commerciale,
- de vendre sans prendre de risques,
- d'analyser vos ventes...

L'originalité de « Vendre de façon rentable ! » est qu'il associe à chaque étape de la vente des recommandations à la fois sur le plan commercial, organisationnel, juridique et financier.

L'auteur décortique ainsi le processus de commercialisation, afin de proposer pour chacune des étapes, des méthodes et des outils de gestion adaptés aux problématiques propres aux petites entreprises.

Le tout est régulièrement illustré par des exemples et des cas pratiques tirés de la réalité propre aux TPE et PME.

Sommaire

Introduction

1 La prospection

- 1.1 les aspects techniques
- 1.2 l'organisation d'une prospection
- 1.3 les limites juridiques de la prospection
- 1.4 la gestion financière d'une prospection

2 La négociation

- 2.1 les différentes techniques pour bien négocier
- 2.2 comment organiser sa négociation
- 2.3 les aspects juridiques
- 2.4 comment mesurer la rentabilité d'une négociation

3 La tarification ou comment fixer le juste prix

- 3.1 l'approche commerciale du prix de vente
- 3.2 comment organiser l'élaboration des devis
- 3.3 les règles juridiques de la politique tarifaire
- 3.4 la structure financière d'un prix de vente

4 L'analyse des ventes

- 4.1 la mesure des performances commerciales
- 4.2 le degré d'efficacité de l'organisation commerciale

4.3 les risques juridiques engendrés par la vente

4.4 qu'est-ce qu'une vente rentable au juste ?

5 Le diagnostic de la fonction commerciale

5.1 le but du diagnostic

5.2 présentation d'une méthode de diagnostic : la méthode markedia

5.3 les outils d'analyse de la méthode

5.4 l'exploitation des résultats du diagnostic

5.5 l'étude de ce cas Filtix

conclusion