

Spécialiste de la « Force de vente »



PROPOSITION COMMERCIALE

Votre correspondant Virage Conseil: Annie Mercier

<u>VIRAGE CONSEIL : PRÉSENTATION</u>	3
<u>FORCE DE VENTE</u>	6
<u>TÉLÉMARKETING</u>	7
<u>RECRUTEMENT</u>	8
<u>FORMATION</u>	9
<u>AUDIT ET ÉTUDES MARKETING</u>	10

Virage Conseil : présentation

Nos métiers



➤ **Force de vente supplétive**

Créé en 1993, Virage Conseil est spécialiste de la force de vente supplétive, notre premier métier.

➤ **Télémarketing**

Afin de répondre aux demandes de nos clients et d'enrichir notre offre de services, nous avons créé en 2001 une plate-forme de marketing téléphonique qui vous permet d'optimiser votre prospection et de bénéficier du soutien de spécialistes de la relation client.

➤ **Animation commerciale**

Grâce à son expérience de la relation commerciale, Virage Conseil met à votre disposition des équipes d'animateurs commerciaux, d'hôtes et hôtesse, formés à vos produits et aux spécificités de votre entreprise, en GMS mais aussi auprès des industriels, afin de vous permettre d'optimiser vos actions de communication et de promotion.

➤ **Recrutement**

13 ans d'expérience et un partenariat avec des consultants spécialisés, nous permettent aujourd'hui d'appliquer nos méthodes de sélection à l'ensemble des fonctions commerciales, ventes et marketing.

➤ **Formation**

Rompue aux techniques de formation de commerciaux, nous vous proposons des modules sur mesure pour optimiser vos ressources humaines.

➤ **Audit et études marketing**

La démarche de virage conseil s'appuie sur une équipe de professionnels pluridisciplinaire, à l'écoute de vos besoins pour vous conseiller et vous apporter leur expertise afin de concrétiser vos projets. Nous réalisons vos études d'opportunités, de satisfaction clients ou des "enquêtes mystères".

N'hésitez pas à consulter notre site Internet www.virageconseil.com

La société

La société compte aujourd'hui plus de 100 personnes réparties sur le territoire. Nous disposons d'équipes mobiles sur une trentaine de grandes villes françaises. Un management souple et efficace, la formation permanente de nos collaborateurs et leur motivation nous permet de concilier fiabilité et flexibilité. Notre structure, dont le siège est implanté en plein coeur du centre-ville de Lorient (56), a su conserver la dimension d'une cellule à taille humaine et l'efficacité d'un service de proximité.



De solides références

Virage Conseil est partenaire de plus d'une trentaine d'organes de presse et notamment des plus grands quotidiens régionaux et développe aujourd'hui ses prestations pour l'industrie, la grande distribution, l'agroalimentaire... Cette implantation nous a permis de développer notre notoriété et notre chiffre d'affaires en constante augmentation chaque année (+ 30 %).

La garantie Virage Conseil

- 13 ans d'expérience opérationnelle
- Des consultants dédiés spécialisés dans chacun de nos domaines d'intervention
- Une maîtrise des techniques de recrutement

Mais aussi...

- Un vivier de candidats à votre disposition
- Un gain de temps important
- Un faible coût
- Une garantie de résultat
- Un partenariat sur le long terme

Ils nous font confiance ...

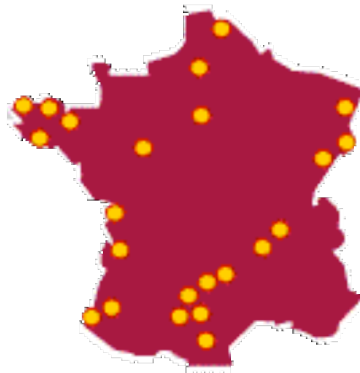


Force de vente

Nous mettons à votre disposition une force de vente supplétive pour renforcer votre équipe commerciale, tester un nouveau produit, une zone géographique, développer vos parts de marchés ou stimuler vos ressources humaines en interne.

Que vos besoins soient ponctuels ou permanents, l'externalisation totale ou partielle de votre force de vente vous permet de minimiser les risques et d'augmenter vos résultats.

Possédant une parfaite maîtrise du système, nous mettons rapidement en place des solutions adaptées à vos besoins grâce au déploiement de nos propres équipes commerciales ou d'un "coaching" assuré sur le terrain: actions B to B et B to C, prospection avec prise de rendez-vous, évènementiel, raids étudiant ...



100 commerciaux confirmés et formés à l'image de votre société

Notre méthode

- Un diagnostic des spécificités de votre entreprise et de votre marché
- Une sélection et un recrutement adapté
- Une formation opérationnelle de nos équipes
- Des méthodes de prospection éprouvées
- Un management et un coaching ajusté

Animation commerciale

Grâce à son expérience de la relation commerciale, Virage Conseil met également à votre disposition des équipes d'animateurs commerciaux, d'hôtes et hôtesse, formés à vos produits et aux spécificités de votre entreprise, en GMS mais aussi auprès des industriels, afin de vous permettre d'optimiser vos actions de communication et de promotion.

Télémarketing

Notre cellule de marketing téléphonique vous permet d'optimiser votre prospection et de bénéficier du soutien de spécialistes de la relation client.

Nos télé-conseillers sont formés à vos produits et à un argumentaire adapté à votre société.

Nos superviseurs assurent l'encadrement et le suivi de vos actions.



En émission d'appels :

- Prise de Rendez-vous, télévente
- Relance clients, campagne de promotion
- Audit, études, sondages
- Création de bases de données, fichiers qualifiés

En réception d'appels :

- Orientation des consommateurs
- Information clientèle
- Prise de commandes
- Hot line (gestion des annulations /support technique/SAV)

Recrutement

Fort de notre expérience de la fonction commerciale, nous mettons à votre service un département recrutement pour assurer la sélection de vos collaborateurs.

- *Direction commerciale*
- *Commerciaux*
- *Technico-commerciaux*
- *Vendeurs*
- *Assistants commerciales*
- *Personnel d'accueil, standardistes*
- *Fonctions marketing et gestion des ventes*



Notre méthode

Elaboration du cahier des charges

Votre entreprise, votre métier, vos valeurs
Analyse des besoins et définition du profil
Plan d'actions et conditions d'intervention

Recherche de potentiels

Sélection dans notre Cvthèque
Recrutement par annonces ou approche directe
Choix des supports médias adaptés

Sélection de candidats

Tri des candidatures
Entretiens approfondis : motivations, compétences, personnalité
Tests et mise en situation

Présentation des candidats Préparation et suivi d'intégration

Formation

Rompus aux techniques de formation de commerciaux et de personnels de vente, nous vous proposons des modules sur mesure pour optimiser vos compétences internes.

Les programmes des séminaires de formation sont réalisés à la carte en fonction des demandes de nos clients. Ces formations, inter ou intra-entreprises, sont dispensées en sessions courtes ou formation continue.

Opérationnelles, elles sont constituées de cours théoriques, de travaux pratiques et de mise en situation sur le terrain.



Quelques exemples de formation...

Gestion de la relation client téléphonique

Accueil téléphonique, gestion de la relation client, prise de rendez-vous, télévente...

Techniques de vente

Analyse des besoins, prospection, négociation et vente...

Gestion de la force de vente

Analyse des marchés, organisation et gestion d'équipes commerciales, management et coaching opérationnel.

Financement de vos formations...

Votre entreprise cotise chaque année afin de participer à la formation professionnelle continue de vos salariés. Votre OPCA (organisme paritaire collecteur agréé) finance ainsi vos plans de formation.

Nos conseillers vous aideront à mettre en place le mode de financement adapté.

Audit et études marketing

La démarche de virage conseil s'appuie sur une équipe de professionnels pluridisciplinaire, à l'écoute de vos besoins pour vous conseiller et vous apporter leur expertise afin de concrétiser vos projets. Grâce à l'appui de notre cellule de télémarketing et notre personnel "terrain", nous réalisons vos études d'opportunités, de satisfaction ou des "enquêtes mystères".

A l'écoute de votre marché...

- Etudes de marchés quantitatives et qualitatives
- Implantation, création d'activités, lancement de produits
- Analyse des besoins clients, satisfaction, image, notoriété



Le suivi de la qualité : les enquêtes « mystères »

Parce que votre personnel est votre plus grande force, vous souhaitez mesurer la qualité de l'accueil dans vos points de vente ou de votre force de vente sur le terrain...

- Attitude vis à vis de la clientèle
- Temps de réponse (enquête téléphonique)
- Délais, réactivité, rapidité de renseignement
- Qualité des renseignements donnés
- Bonne orientation de la clientèle vers les produits et les procédures adaptées
- Personnalisation du renseignement
- Degré de motivation du personnel
- Aptitude à la négociation
- Ventes additionnelles
- Suivi de la clientèle

Nos enquêteurs sont formés aux techniques d'observation et de recueil d'information.

Ils se placent dans des conditions définies et décrivent avec la plus grande précision possible une expérience objective en s'appuyant sur une grille d'observation détaillée en fonction des critères que nous déterminons ensemble.