



La sous-traitance des services d'entreprise

Marché	Objectif Client	Projet	Bénéfice Client
Automobile	Maximiser les marques de l'entreprise pour vendre plus.	Analyser, recommander et présenter un plan réaliste pour maximiser la reconnaissance de marque(s).	Savoir faire reconnaître ses compétences et ses mérites simplement et efficacement.
Commerce de détail	Optimiser la gestion opérationnelle. Assurer la continuité du service à la clientèle	Déléguer les activités opérationnelles de gestion de risques. Sous-traitance du service à la clientèle pour une période déterminée.	Atteinte des objectifs financiers. Mise en place de nouvelles procédures et processus performants. Efficacité et rigueur dans la livraison des prestations se traduisant par la satisfaction des clients.
Fabrication	Augmenter les ventes de produits et de services. Protéger et renforcer la réputation de la société.	Développer et présenter un plan de développement annuel. Détailler et ordonnancer les activités à rentabilité élevée. Développer un plan de promotion de l'image de marque.	Gain de temps et d'efficacité résultant d'une meilleure utilisation des ressources humaines et matérielles. Reconnaissance comme leader responsable en matière de développement durable.
Service financier	Optimiser la performance des courtiers.	Coaching individuel avec échange des meilleures pratiques de vente. Préparation d'un plan d'activité de développement des affaires et outils de suivi.	Meilleure organisation et motivation des équipes ayant un impact direct sur la réalisation des objectifs de vente.
Gouvernement	Stimuler la participation de la collectivité, la création d'emplois et d'entreprises.	Développement d'une stratégie et plate-forme de communication interactive.	Visibilité web d'une vitrine interactive qui présente les activités et initiatives
Services professionnels	Accroître les habiletés et les réflexes pour développer les opportunités. Être vu et reconnu comme la référence dans son secteur d'activités.	Préparer et animer une présentation auprès de l'équipe de directeurs régionaux . Préparer une stratégie médias sociaux afin de maximiser les présences sur le web.	Application immédiate des éléments acquis pour réaliser des ventes. Développement d'un lien social avec les citoyens favorisant les échanges.
Télécommunications	Se démarquer de la concurrence.	Développement d'une stratégie de communication efficace et de gestion de marketing internet. Identifier et prioriser les outils et moyens de communication.	Création d'un lien de proximité avec les clients par l'utilisation du marketing social.

[Communication 8020](#) - [Vente 8020](#) -- [Gestion 8020](#)

Anne-Marie Cordeau – amcordeau@gmail.com 514 617-2268

Benoit Grenier – grenierbenoit@gmail.com 514 444-3218