

CLUB TPE : Interclubs « Créez un impact positif et développez un message commercial persuasif »

« Quoi dire ? Comment le dire ? ». Deux questions-clés que tout bon commercial se pose face à son prospect.

Questions simples et pourtant ...

Quand vous savez qu'au bout d'une heure, votre client rencontré ne se souviendra que de 50 % des arguments développés, imaginez un instant ce qu'il en reste quelques jours ou plusieurs semaines après !

L'exercice rend modeste et mérite d'être préparé soigneusement.

Ludovic Abgrall (Youtopie) anime auprès d'équipes Marketing et Ventes (IBM, Telcordia ou Dell en Europe) des entraînements « Power Messaging », s'appuyant sur les sciences neuronales pour rendre le rendez-vous commercial efficient.

Illustrations à l'appui et sollicitations interactives de l'auditoire, composé à cette occasion des quatre clubs

TPE animés par la CSM et le MEDEF Haute-Savoie, ont permis de mettre à jour les trois péchés capitaux à éviter dans un rendez-vous commercial.

Ludovic Abgrall déroule une approche davantage scénarisée qui bouscule les habitudes et marque à coup sûr la mémoire de son client. Pas de recettes miracles : plutôt une meilleure écoute des besoins du prospect et une préparation capable de transformer une simple rencontre en moment d'émotion ... qui déclenche une décision rapide d'achat. La séance s'est achevée par un exercice pratique : deux participants des clubs



« Intervention de Ludovic Abgrall (Youtopie) à la Maison des Entreprises devant des dirigeants TPE »

TPE se sont prêtés au jeu de la « présentation en une minute » et ont reçu le « feedback » de leurs collègues. Un concentré d'efficacité commerciale au bénéfice de dirigeants de TPE, directement impliqués dans la prospection.

Contact : Ludovic Abgrall – Youtopie
06 86 23 50 00 - ludovicA@youtopie.com
<http://www.youtopie.com>



INTERCLUBS

Prochain interclubs Vallée de l'Arve

jeudi 13 octobre

Guy Métral, Président de la CCI



"Le rôle de la CCI, son fonctionnement, qu'est que la régionalisation change pour les entreprises ?"

Contacts Clubs TPE :

Marianne Thony - 04 50 52 39 16 – mthony@medefhautesavoie.com

Domitille Marsal - 04 50 52 39 27 – dmarsal@medefhautesavoie.com

DATA PIXEL fête ses 10 ans dans ses nouveaux locaux

Spécialisée en métrologie optique appliquée au domaine de la connectique fibre-optique, la société nouvellement basée au Parc Altaïs (banlieue d'Annecy) avec sa filiale RX SOLUTIONS, qui fabrique des systèmes de contrôle non destructif par rayons X (www.rxsolutions.fr) poursuit sa stratégie de développement résolument internationale.

Début mai dernier, la société DATA-PIXEL a soufflé ses 10 bougies. Bel âge et beau parcours pour une société annécienne créée en



Nouveau bâtiment dans le parc Altaïs à Chavanod

2001 par Loïc CHEREL. En 10 ans, elle a conquis l'international (98% de son CA est effectué à l'export : 40% Asie, 40% USA, 20% UE) et est aujourd'hui leader mondial dans son domaine, devant ses concurrents américains.

Avec une équipe de 15 collaborateurs, les deux entreprises annéciennes affichent aujourd'hui un chiffre d'affaires consolidé de 4 millions d'euros et un portefeuille de clients international, dont Tyco Electronics, Amphenol, Seikoh, Corning et d'autres sociétés en France (Schneider Electric, Radiall, Bosch Rexroth...).

En septembre 2011, les deux entreprises inaugurent leurs nouveaux locaux de 850m2 sur 3000m2 de terrain. Après avoir occupé pendant plus de 10 ans des locaux à Cran-Gevrier (74), le président-dirigeant a investi depuis le 1er Avril 2011 dans un bâtiment sur le parc Altaïs à Chavanod dont la construction vient de s'achever, offrant ainsi un cadre personnalisé à ses clients et une surface de production intéressante et adaptée, en plus des perspectives de développement toujours continues au sein de DATA-PIXEL et RX SOLUTIONS.

Contact :

Loïc Chérel - loic.cherel@data-pixel.com - 04 50 67 39 52