

La performance par le bon sens

Sommaire du livre

Préface
Présentation
Connaissez-vous la loi de Pareto ?
Remerciements

DÉVELOPPER

- Comment développer mes produits et services ?
- Mon activité stagne. Comment me diversifier ?
- Comment faire pour "grandir" sans se planter ?
- Faut-il beaucoup de clients et peu de produits ou beaucoup de produits et peu de clients ?
- Comment m'y prendre pour exporter mes produits et services ?
- À quoi penser si je développe un produit innovant ?
- Une bonne idée et de solides fondamentaux
- La capacité à rassurer le client devient centrale dans notre métier
- Rester souple dans les moyens d'accomplir son rêve
- J'écris aussi avec une calculette
- Passer en HQE, c'est totalement refondre son modèle économique
- Des années de travail pour apprendre à franchiser
- La marque pour fédérer les hommes
- Toujours anticiper les demandes de nos clients
- Choisir sa stratégie d'attaque ?
- Se différencier des concurrents : les bonnes raisons d'acheter chez vous
- Anticiper les tendances de consommation pour en profiter au mieux !
- Assurer l'avenir : équilibrer le portefeuille des produits et services de l'entreprise

DIRIGER

- Pourquoi relativiser les choses ?
- Pourquoi ne pas être à cheval sur ses principes ?
- S'engager dans un projet, une question d'opportunité
- Travail en famille : nous sommes plus exigeants
- Le lien entre entreprises et performance humaine
- Prévenir et gérer le stress
- Le coaching
- Fixer ses objectifs en pratique
- Décider en pratique
- Recruter en réduisant les erreurs, étape par étape
- Savoir ce qui plaira demain aux clients et garder de l'avance sur les concurrents !
- Évaluer la santé de l'entreprise, au-delà des chiffres
- Prévenir les risques et éviter les catastrophes
- Gérer les crises avec efficacité et sérénité
- Penser "20-80" (et surtout pas 50-50)
- Développer ses compétences pour affronter l'avenir avec force et... sérénité
- Faire face aux - vraies - urgences
- GPS pour entreprises : piloter son entreprise avec un tableau de bord
- Placer son énergie là où ça le mérite !

VENDRE

- Comment séduire le consommateur de "demain" ?
- Pourquoi ne plus vendre des produits ou des services ?
- Mes prospects ne répondent pas. Comment réagir ?
- Dois-je diminuer mes prix pour vendre plus ?

- Quels argumentaires de vente développer face aux différents clients ?
- Faire passer le prix auprès du client
- Comment distribuer au mieux mes produits ? Quels canaux activer ? A quelles conditions ?
- Comment faire pour se différencier des concurrents.
- Un positionnement qui ne me place pas en concurrence avec les grands noms du vin
- Nouer un contact privilégié, direct, avec les hommes et les femmes qui portent Divine
- Comment se rendre visible sur internet ?
- Pourquoi certains produits ou services se vendent-ils plus vite que d'autres ?
- Donner en un coup d'œil une image professionnelle de l'entreprise
- Choisir le bon canal publicitaire selon ses spécificités et... ses budgets
- Développer le "bouche à oreille" : faire parler les autres de soi !
- Quelques réflexes à privilégier pour défendre ses prix
- L'art de faire attendre son client
- Vendre avec succès : les conditions de réussite
- Les différences entre la vente d'un produit et d'un service
- Observations importantes en matière de prix... à exploiter !
- Déterminer ses prix de vente sans se tromper
- Communiquer efficacement : un chiffre qui parle !
- Fidéliser les clients : principes et conseils qui "marchent" !
- Récupérer les clients mécontents : cela en vaut la peine !
- Rester maître chez soi : garder son indépendance et son pouvoir face aux partenaires de l'entreprise.

FINANCER

- Comment augmenter le chiffre d'affaires de mon entreprise ?
- Vaut-il mieux payer ou se faire payer cash avec escompte ou attendre l'échéance ?
- Comment "bien" investir ?
- Je vends beaucoup mais j'ai des difficultés de trésorerie : comment est-ce possible ?
- Qu'est-ce qu'un "cancer d'entreprise" ?
- Tenir un discours de vérité devant les personnes
- Nous ne sommes pas dans une relation de charité avec nos clients
- Un devoir de vérité sur les projets qui nous sont présentés
- Accorder des faveurs et ristournes coûte (TRÈS) cher !
- Estimer le coût de revient de ses produits et services
- Réduire les coûts de l'entreprise : l'ABC du cost killer
- Perdre une créance coûte cher : le suivi des clients est vital !
- Estimer les possibilités de remboursement de ses prêts : se baser sur la trésorerie ou les résultats dégagés est dangereux !
- Calculer et contrôler les marges dégagées par les ventes... sans se fier à son intuition
- Financer son entreprise en... limitant les garanties
- Les bons côtés de l'endettement
- Connaître le seuil de "survie" de l'entreprise : question de (sur)vie ou de mort !
- Faire parler les chiffres de l'entreprise
- Index

