



*Et si votre entreprise
bénéficiait d'une
adonnante**

« **Adonnante** : Se dit d'un changement de vent lorsque celui-ci tourne dans un sens favorable à la marche d'un voilier, lui permettant de faire une route plus directe ou plus rapide vers son port de destination »

Organisation et Développement Commercial
Stratégie Marketing et Relation client
Solutions de productivité commerciale
Stratégie internet
Management

Une offre et un rythme d'intervention adaptés à vos enjeux
Une approche pragmatique orientée résultats
Des méthodes validées sur le terrain
Des outils opérationnels



44380 PORNICHET – Tél. : 02 40 61 34 94

E-mail : contact@adonnante.fr – Web: www.adonnante.fr

Organisme de formation enregistré sous le numéro 52 44 04502 44

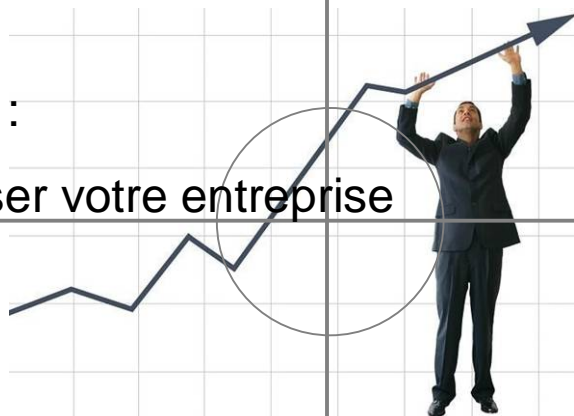
Comprendre et maîtriser

Diagnostic stratégique et commercial
Diagnostic avant transmission
Etude de marché
Enquête satisfaction
Diagnostic Internet
Plan d'évolution d'entreprise
Plan d'action commerciale

Transférer et partager

Techniques de vente
Savoir faire commercial
Savoir-être commercial
Relation client
Management
Développement personnel
Synergie d'équipes

Notre objectif :
faire progresser votre entreprise



Accompagner

Direction commerciale et marketing externalisée
Recrutement et intégration de commerciaux
Accompagnement terrain d'équipe de vente
Recherche de financements

Construire

Mise en œuvre de vos outils
Argumentaire, outils commerciaux
Logiciel CRM
Outils de productivité commerciale
Création de site internet

Consultant agréé par la Région et les organismes consulaires pour accompagner les PME