



Projet 2009-2012

Cabinet A.D.C. Développement

- Notre Ambition pour le Cabinet
 - Assurer un développement durable et être un acteur reconnu en Côtes d'Armor
 - *Élargir notre base et typologie de clientèle ainsi que notre offre produit*
 - *Développer une activité de marketing direct téléphonique en PME-PMI*
 - *Avoir une stratégie de communication active*
 - *Savoir intégrer des logiciels, support de notre méthodologie, dans la mise en œuvre de nos missions*
 - *Être « pluriel » pour consolider et élargir notre capacité d'intervention*

- Notre Ambition pour l'équipe
 - Une équipe solidaire et professionnelle qui prend du plaisir à travailler ensemble
 - *Respect des aspirations et des projets personnels de chacun*
 - *Se donner du temps pour développer et échanger*
 - *Renforcer, acquérir et mutualiser les compétences*

- Notre Ambition pour nos clients
 - Des clients satisfaits, assurés d'une prestation et d'une relation de qualité
 - *Utiliser la compétence la plus appropriée aux besoins de la mission*
 - *Mettre à disposition des outils cohérents et pertinents, faciles d'utilisation et pérennes dans l'entreprise*
 - *Être attentif aux actions de nos clients en dehors du cadre de nos missions*

- Notre Ambition pour notre environnement
 - Un réseau de relation complémentaire qui partage les mêmes valeurs et favorise un développement mutuel
 - *Être un vrai relais dans le projet des organismes institutionnels des Côtes d'Armor*
 - *Développer de la synergie avec des professionnels du service*



Cabinet A.D.C. Développement

- **Historique**
 - 1998 Création du cabinet par Pierre et Geneviève Labbé
 - 2003 Intégration d'un 2^{ème} consultant [Salarié]
 - 2004 Création de la cellule télémarketing en B to B
 - 2007 Départ du consultant salarié [3^{ème} enfant]
 - 2007 Arrivée de Dominique Jugand comme consultant
 - 2009 Dominique Jugand associé au Cabinet
- **2 activités**
 - Conseil et accompagnement opérationnel
 - Télémarketing et veille
- **Conseil : 5 domaines d'intervention**
 - Management par Projet de l'entreprise
 - Stratégie de développement
 - Management de l'innovation
 - Management des équipes
 - Management de la fonction commerciale
 - Management des ressources humaines
 - Management efficace : l'organisation du temps et du poste de travail
- **Télémarketing et veille**
 - Qualification de fichiers en B to B
 - Prise de Rendez-vous en B to B
 - Veille marché