

Conseil  
Coaching  
Formation  
Recrutement



Conseil  
& Accompagnement  
opérationnels

# L'entreprise : le management - par projet

**Objectifs :** *Donner du sens et construire une culture.  
Donner de la visibilité et organiser l'action.  
Mobiliser les équipes*

- Actions :**
- > Réaliser le diagnostic de l'entreprise.
  - > Participer à la création du comité projet.
  - > Animer et construire le projet.
    - Fondamentaux
    - Plan d'orientation
    - Plan de progrès
  - > Construire les outils de pilotage.
  - > Accompagner le responsable.



# le management - des Equipes

**Objectifs :** *Mobiliser les acteurs dans la réussite du Projet par la communication  
et la mise en œuvre de méthodes et outils de management individuels et collectifs.*

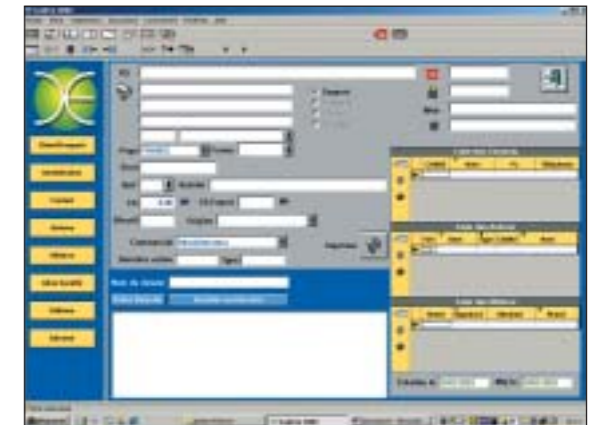
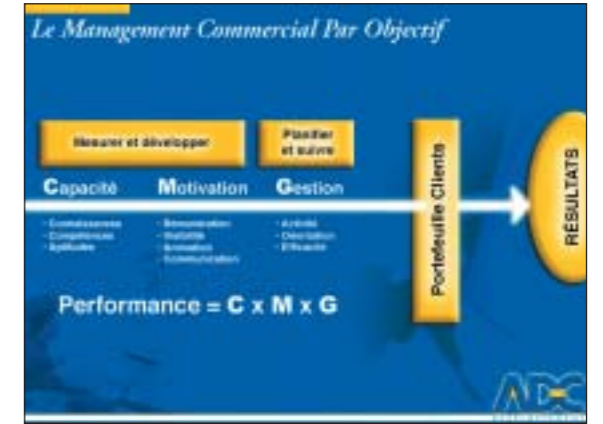
- Actions :**
- > Définir les principes de management à respecter par chaque manager vis à vis de ses équipes.
  - > Structurer le management individuel.
  - > Structurer le management collectif.
    - Vertical,
    - Transversal,
  - > Organiser la communication interne.



# La fonction commerciale : le management - opérationnel

**Objectifs :** *Mettre en place une stratégie  
et organiser la démarche opérationnelle.*

- Actions :**
- > Etablir le diagnostic.
  - > Définir la stratégie.
  - > Développer la performance par la méthode de management commercial par objectif.
  - > Construire les outils de pilotage.
  - > Mettre en place une démarche de marketing direct.
  - > Organiser la gestion de l'information commerciale.
  - > Informatiser la gestion de l'action commerciale.
  - > Coacher les équipes de vente.
  - > Accompagner les managers dans leurs missions.



# le management - des Ressources Humaines

**Objectifs :** *Développer les compétences de l'équipe.  
Construire les équipes de demain.*

- Actions :**
- > Etablir les référentiels de compétences pour les différentes fonctions du service.
  - > Savoir identifier les axes de progrès collectifs et individuels.
  - > Savoir établir un plan de formation.
  - > Recruter de nouvelles compétences.
    - Etablir une description du poste,
    - Etablir une définition des profils,
    - Réaliser le profil INSIGHT du poste,
    - Piloter l'administration du recrutement,
    - Présélectionner les candidats,
    - Accompagner à l'intégration.



Les techniques et outils mis en œuvre dans nos missions à caractère commercial, s'inscrivent dans les modalités d'intervention des affiliés au réseau CADRE EXPERT.

# Le Marketing téléphonique :

## le management - de la Relation Client

**Objectifs :** *Donner à l'entreprise un réel levier d'efficacité et de performance dans sa démarche commerciale.*

**Nos plus :** *Mise en place d'une solution globale ou partielle externalisée ou interne à l'entreprise.  
Formation et accompagnement opérationnel des équipes terrain et sédentaires.*

- Actions :**
- Recherche et qualification de fichiers.
  - Prise de RDV pour vos forces de vente.
  - Suivi et prise de commandes récurrentes.
  - Enquête de satisfaction clients.
  - Recrutement de Téléopérateurs.
  - Informatisation de la Gestion de la Relation Clients (CRM).



**A.D.C. Développement**  
BP 505 • 22405 Lamballe Cedex

Tél. : 02.96.50.10.00. • Fax : 02.96.50.11.99. • E-mail : a.d.c.developpement@wanadoo.fr

Formation : 53 22 06122 22

A.D.C. Développement, SARL au capital de 7 622,45 € • RCS Saint Brieuc B 419 565 296

## A qui s'adresse ADC Développement ?

*A tous les hommes et les femmes ayant la responsabilité de conduire leur entreprise, ou de manager des services au sein de celle-ci (dirigeants, directeurs, responsables de services..).*

ADC Développement *intervient régulièrement en conduite rapprochée auprès d'eux, en entreprises privées, organismes publics, collectivités territoriales, associations.*

*La méthodologie ADC Développement s'appuie sur des outils concrets élaborés pour apporter des solutions pertinentes face à des problématiques inhérentes à toute activité d'entreprise.*



**A.D.C. Développement**

BP 505 • 22405 Lamballe Cedex

Tél. : 02.96.50.10.00. • Fax. 02.96.50.11.99. • E-mail : [a.d.c.developpement@wanadoo.fr](mailto:a.d.c.developpement@wanadoo.fr)

Formation : 53 22 06122 22

A.D.C. Développement, SARL au capital de 7 622,45 € • RCS Saint Brieuc B 419 565 296