

AUTRES POINTS CLES A CONNAITRE

1.9.1 BATIR SA STRATEGIE COMMERCIALE

COMMENT SE FAIRE CONNAITRE
COMMENT UTILISER LES PROSPECTS
COMMENT SEDUIRE SA CLIENTELE ET LA FIDELISER

1.9.2 COMMENT S'ORGANISER ET S'EQUIPER EN FONCTION DE SES BESOINS ET DE SES POSSIBILITES FINANCIERES

- Processus d'analyse des besoins consommateurs
- Processus de commercialisation ou de création et d'industrialisation
- Processus de recherche et d'intégration de partenaires (sous-traitants, prestataires de services)
- Processus logistique
- Processus qualité
- Processus budget et de contrôle des coûts
- Processus de dynamisation des ressources humaines
- Processus de communication

1.9.3 PREVENIR LES RISQUES AVEC SON ASSUREUR : INTERET D'UN COURTIER

1. Obligation légale : La responsabilité civile
2. Obligation conventionnelle : Couverture sociale : décès, incapacité, invalidité, garantie mutuelle santé
3. Garantie sociale du chef d'entreprise individuel : Couverture maladie, accident, incapacité...
4. Préservation de l'entreprise : Perte d'exploitation
5. Préservation des compétences : Garantie homme clé
6. Indemnités de fin de carrière et départ en retraite
7. Epargne d'entreprise pour les salariés et le chef d'entreprise (Plan Epargne Entreprise)

1.9.4. CONNAITRE SON ENVIRONNEMENT

1. Relations avec les fournisseurs

- Politique d'approvisionnements
- Politique de diversification des sources d'achats
- Politique de sous-traitance
- Politique de délocalisation (courtier, partenariat commercial, industriel...)

2. Relations avec les clients

- Politique de vente
- Politique de logistique
- Contrôle de la solvabilité du client
- Politique contractuelle de facturation
- Politique de crédit
- Politique de recouvrement (cf fiche1.10)

3. Relations avec les salariés

- Comment les motiver et les animer
- Pourquoi les former : meilleur service rendu au client
- Comment les fidéliser

4. Relations avec les banques

- Faites de votre banquier un partenaire
- Les flux historiques de trésorerie sont conservés par votre banquier (montants cumulatifs, par représentations graphiques)
- Communiquez avec discernement et réalisme
- Anticipez les éventuelles difficultés en le tenant informé de vos choix et de vos évolutions

5. Relations avec l'Etat et les Organismes Sociaux

- Osez rencontrer le responsable de votre dossier
- Avant toute décision importante, sachez interroger vos conseils habituels : expert-comptable / avocat