

## **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