



NEW START CONSULTING®

Cabinet Spécialiste en Recrutement et intégration.

Formateur en Organisation, Optimisation, Développement et Performances commerciales.

<http://www.cabinetnewstartconsulting.com>

newstartconsulting@bbox.fr

Tel: 06.09.34.84.04



PACK BUDGET ORGANISATION DES LOGICIELS PERTINENTS POUR UNE GESTION COMMERCIALE SIMPLE.



PACKBO



**Process de prévision, de suivi
et de gestion des résultats des
actions commerciales.**



Critères de réussite



- Toute entreprise quelque soit sa taille, doit savoir gérer ses budgets de vente et ses actions commerciales.
- Tout commercial doit savoir anticiper le CA, la marge qu'il va réaliser avec ses clients ; ainsi que les actions et la pression commerciale nécessaires pour atteindre ses estimations.
- Tout plan commercial doit être préparé et partagé par l'ensemble des acteurs commerciaux (collaborateurs et managers) et doit être le reflet du consensus de ces échanges.
- Tout plan doit être suivi dans son application et, bien sur, dans le contrôle de l'atteinte des résultats prévus.



Interrogations



- Comment établissez-vous votre budget commercial ?.
- Comment est validé le potentiel de chaque client ?.
- Comment est vérifiée la charge de travail de chaque commercial ?.
- Comment est préparée la prospection ?.
- Comment les commerciaux sont-ils impliqués dans la préparation de leur plan de vente ?.
- Comment planifiez-vous les actions commerciales ?.
- Comment ces actions et leurs résultats sont-ils suivis ?.
- Avez-vous un compte d'exploitation prévisionnel ?.



Réponses



- Avec **PackBO** vous êtes en mesure de répondre positivement à toutes ces questions et à bien d'autres.
- Quelque soit la taille de votre entreprise, **PackBO** vous apporte les moyens de gérer votre activité commerciale avec un outil similaire à ceux utilisés dans les plus grands groupes.
- De façon très professionnelle et très simple, avec juste un peu de réflexion.



Principes



- **PackBO** consiste en la mise en place progressive et concrète des différents éléments constitutifs d'un plan d'actions commerciales.
- Vous pouvez créer un plan par commercial et/ou par type de produit: l'ensemble est consolidé dans un tableau de bord reprenant l'ensemble des plans.
- **PackBO** vous permet aussi d'établir un budget de frais, de masse salariale et un compte d'exploitation.
- Enfin, **PackBO** permet aussi de suivre tous ces éléments.
- Le principe de base est la simplicité dans l'efficacité.



Méthodologie



- **PackBO** se gère en quelques clics.
- Tout est étudié pour un enchaînement automatisé des calculs et des résultats.
- **PackBO** est personnalisable à votre entreprise.
- Des clefs de contrôle vous permettent de valider la pertinence de vos prévisions et de modifier tant que le plan ne vous satisfait pas.
- **PackBO** est aussi un outil d'échange et de communication, pour la préparation des objectifs de vos commerciaux.



Les points clefs



Avec **PackBO**, vous :

- 1) Analysez l'historique de vos résultats de vente.
- 2) Planifiez vos budgets commerciaux (CA, marge).
- 3) Validez les objectifs de vos commerciaux.
- 4) Ciblez vos axes de prospection.
- 5) Définissez les actions commerciales.
- 6) Construisez un compte d'exploitation prévisionnel
- 7) Optimisez la charge de travail de vos commerciaux.
- 8) Suivez les évolutions et la réalisation de vos objectifs.
- 9) Contrôlez les résultats financiers.



Budget



- ❖ **PackBO** est adapté au budget et à la taille de chaque de chaque Société.
- ❖ **PackBO** est composé de plusieurs logiciels, vous choisissez celui ou ceux adaptés à votre entreprise.
- ❖ **PackBO** est, au préalable à son utilisation, paramétré selon vos besoins et le module souhaité.



Contacts

Plus d'infos sur **PACKBO** :



NEW START CONSULTING®

Cabinet spécialiste en Performances.

