



DIRIGEANTS COMMERCIAUX DE FRANCE

Communiqué de presse - Montpellier, le 26 avril 2007

APPEL A CANDIDATURE

10 000 entreprises se mobilisent pour leur performance commerciale !

Du 4 au 8 juin 2007 se déroule la 5^e édition de la Semaine nationale de la Performance Commerciale (SNPC). Autour des Dirigeants Commerciaux de France, une semaine de rencontres, de conférences et tables rondes pour aider à développer et valoriser les performances des entreprises.

Echanges avec les décideurs économiques de la région, partage des expériences, et remise des trophées de la Performance Commerciale

Après avoir développé des thématiques uniques à chaque édition, la SNPC 2007 revient sur la notion de Performance Commerciale. Sous la bannière **“Rayonner et Conquérir”**, **les 4 trophées reprennent les 4 axes forts de la réussite des entreprises** :

L'international : l'avenir des entreprises ?

L'international est aujourd'hui l'un des mots d'ordre pour trouver un nouveau souffle de croissance des entreprises. Deux nouveaux pays seront bientôt intégrés à l'Union Européenne. Il n'est pas toujours facile de suivre une si rapide évolution pour les PME. C'est pourquoi les DCF mettent à l'honneur celles qui se lancent.

Les clients potentiels vivent à travers le monde entier, et les services commerciaux ont la lourde tâche de les détecter !

Un trophée récompensera donc les entreprises qui ont augmenté leurs exportations ou développé de nouveaux marchés.

Optimisation du territoire, enjeu commercial de taille.

Si l'international est une véritable opportunité d'affaires, certaines entreprises préfèrent se concentrer sur le marché français et optimiser sa dynamique territoriale. Créer des liens avec la vie locale, régionale ou nationale, développer l'emploi sur le territoire, dynamiser des territoires délaissés sont des défis de chaque instant.

Comment intégrer les services commerciaux à ce choix stratégique ? En quoi il peut être source de performance commerciale ? Comment une bonne implantation peut-elle amener à mieux vendre ?

L'innovation technologique est au cœur des ventes

L'innovation technologique est probablement le meilleur moyen d'atteindre rapidement d'excellents niveaux de ventes. Le lancement de nouveaux produits sur les marchés permet à la fois de gagner des nouveaux clients, de fidéliser les anciens, et de créer une différenciation vis-à-vis de la concurrence.

Certaines entreprises sont de véritables créatrices et méritent d'être ovationnées pour ce travail précieux.

Le service au client, un atout certain

Qui n'a jamais rêvé d'être aidé par un service client compétent ? Créer ou développer un tel service, le rendre efficace à travers une bonne relation avec le client est un atout. Cette valeur ajoutée sera une véritable source de réussite commerciale.

POUR PARTICIPER :

- télécharger le dossier de candidature à l'adresse suivante :
<http://snpc2007.sfages.com/CandidatureSNPC2007.doc>
- renvoyer le dossier complété avant le **25 mai** à l'une des coordonnées suivantes :
DCF - SNPC 2007 : dcf-montpellier@wanadoo.fr ou Fax : 04 67 50 00 00
ou 5 rue des muscadels 34970 Lattes

Les résultats seront annoncés lors de la soirée de Gala qui aura lieu le **5 juin prochain au domaine de Verchant** (réservation impérative)

Contact Presse :
SFAGES Relations Presse
Stéphanie Andrieu / Camille Poujol - 06 26 73 40 01 / 06 18 31 24 05 - contact@sfages.com