

L'offre du Cabinet Résonance :
<http://cabinet-resonance.fr>

C'est l'heure des choix commerciaux

CABINET Résonance
Rassembler, mobiliser, renaitre



*La crise :
y survivre et revivre*

"Les voies d'accès à un renouveau commercial"
1 Rue d'Amiens 60120 Bacouel Tel: 03 44 51 21 49 Port: 06 73 96 25 29 Email : cabinet-resonance@sfr.fr

PRÉSENTATION

[Retour à la page d'accueil](#)
[Contact](#)
Blog : Cabinet RÉSONANCE
Description : Ce site a pour vocation de présenter à ses lecteurs l'offre produits originale du Cabinet RÉSONANCE, son actualité, ses conférences, ses partenaires, ses clients et les problématiques qui le mobilisent.

CONTACT
[POUR NOUS CONTACTER](#)

DÉCOUVREZ NOS PRODUITS
[Métier, apports et moyens du cabinet](#)
[Diagnostic "flash" de situation](#)
[12 voies d'accès à un renouveau commercial : au choix](#)
[Pour TPE en mai de renouveau](#)
[Pour les entreprises de + de 20 ans](#)

Dimanche 11 octobre 2009
Par Gérard Borth.

Pour les entreprises de + de 20 ans

Elles ont su entretenir (et transmettre quelques fois) au fil des ans une **réputation**, une "marque de fabrique", un **professionnalisme**, des qualités, un savoir faire, une **dextérité** qui leurs sont propres. Sauf que pour dépasser l'enthousiasme de départ et devenir pour certaines des entreprises **connues et appréciées**, il y faut aussi une dose très forte de **solidité**, de **volonté**, d'**anticipation chez les dirigeants** (fondateurs, héritiers comme repreneurs) pour ne pas **s'endormir sur leurs lauriers**. Savoir capitaliser l'expérience et en même temps savoir **se renouveler** en permanence pour pouvoir traverser les époques et les changements nécessaires. Que d'efforts et de persévérance. Pas évident. Sur le plan commercial que peut t-on faire aujourd'hui pour remettre du **"cœur à l'ouvrage"** à celles qui l'ont perdu ? Le **contexte économique** n'y est bien sûr pas étranger.

Proposition du Cabinet RÉSONANCE

La démarche vise à rechercher et à proposer un nouvel axe cohérent de **positionnement commercial** mobilisateur et attractif ancré dans la **Valeur Clé de Performance de l'entreprise** (VCP) exclusivité du

Profil



À propos de moi : Gérard BORTH Directeur fondateur du Cabinet RÉSONANCE. Au "cœur" des valeurs clé de performance des entreprises et organisations depuis 25 ans. Nous sommes présents en Picardie et à Paris. Nous intervenons sur tout le territoire français.

REVUE DE PRESSE

[Les Echos PME](#)
[Le Nouvel Économiste](#)
[Le Journal des Entreprises dans les Régions](#)
[Le Tribune](#)
[Challenges](#)
[Annuaire des Podcasts de la Rue des Entrepreneurs](#)
[TPE-PME.COM](#)
[Google News](#)

Pour tout renseignement concernant les produits, conférences, ateliers "découverte VCP", séminaires, formations, diagnostics et interventions du Cabinet Résonance, prendre contact avec Gérard Borth en cliquant en haut à gauche du site sur "Contact" ou directement : Gérard Borth



CABINET Résonance
Rassembler, mobiliser, renaitre

DIAGNOSTIC CONSEIL FORMATION ACCOMPAGNEMENT

1 Rue d'Amiens - 60120 BACOUEL
<http://cabinet-resonance.fr> • E-Mail : cabinet-resonance@sfr.fr
Tél. 03 44 51 21 49 - Port. : 06 73 96 25 29
N° Siret 33296083000047 Code APE 741G N° Formation 22600210660



CABINET Résonance
Rassembler, mobiliser, renaitre

Après une période de survivance, vous avez la volonté de reprendre une place dans la vie économique actuelle. Sur le plan commercial c'est donc " l'heure des choix " :

- choix des investissements prioritaires pour l'action
- quelle **valeur clé de performance** (VCP) de votre offre de services mettre en avant ?
- quelles relations clients privilégier ?
- comment valider vos idées ?
- sur quels nouveaux univers-marchés s'orienter ?
- comment bénéficier des nouvelles opportunités qui s'ouvrent ?
- sur quelles bases engager de nouveaux projets commerciaux ?

Les interventions du **Cabinet Résonance** sont construites sur un travail d'une grande exigence méthodologique et technique, autour du concept exclusif de **Valeur Clé de Performance** (VCP).

Chaque personne, chaque équipe, chaque entreprise ou institution dispose en effet d'une **ressource "en propre"** qu'elle ignore souvent, sa Valeur Clé de Performance (VCP).

C'est justement en période délicate, de sortie de crise ou de reprise qu'il faut avoir recours à ces ressources "méconnues" et que l'on arrive à des performances exceptionnelles.



Le Cabinet Résonance vous aidera à redécouvrir ces ressources et les remettre en puissance pour que vous puissiez :

- concentrer vos efforts commerciaux
- optimiser vos investissements commerciaux
- renforcer la lisibilité de votre offre
- permettre d'étendre votre offre vers de nouveaux marchés
- mieux vendre la valeur de ce que vous offrez
- choisir les bons axes de développement à venir
- faire les "bons choix" en matière de méthodes de prospection et de promotion.

Promesse :

" l'abondance ne nuit pas, vous n'aurez que l'embaras du choix "

Les processus, méthodes et techniques utilisés et mis en œuvre par le cabinet ont fortement évolué depuis sa création en 1985. Rassemblés autour du concept de Valeur Clé de Performance (VCP), ils sont issus ou s'inspirent aujourd'hui directement des travaux, concepts, méthodes et outils originaux développés par Roger Nifle*.

* Travaux de Roger Nifle, Fondateur de l'Humanisme Méthodologique et de l'Institut Cohérences : http://coherences.com/RN/Dossier1/crbst_1.html