

Choix de thématiques de conférences

Par : Marie-Pierre Olivier

Thématique 1 : Assurez-vous de développer des produits ou services qui vont se vendre !



Vous développez de nouveaux produits ou services, mais les ventes ne sont pas à la hauteur de vos attentes ? Ou pire, vous ne savez pas à qui les vendre!

Heureusement, il existe des stratégies vous permettant d'accroître votre succès, et ce, avant même d'avoir commencé le développement et la commercialisation de vos produits. Parfois, il suffit de quelques ingrédients pour augmenter considérablement votre performance.

Lors de cette vidéoconférence, vous comprendrez l'importance d'adopter une démarche d'intelligence de marché pour commercialiser efficacement votre produit ou service. Cette étape vous permettra d'évaluer si vos produits répondent à des besoins et dans quelle mesure leur mise en marché peut être profitable pour votre entreprise.

Madame Marie-Pierre Oliver, conseillère au Groupe Dancause et accréditée RCTi, œuvre dans ce domaine depuis plus de 12 ans, vous convie à cette vidéoconférence où il sera question de :

- Intelligence de marché : ses caractéristiques, ses applications et ses bénéfices (à qui vous voulez vendre et le comprendre);
- Comment utiliser de l'information stratégique afin d'obtenir un avantage concurrentiel, de faire des choix et de développer une stratégie de commercialisation.

Prenez le temps de bien comprendre votre marché pour mieux développer vos produits ou services et surtout, mieux les vendre!

Thématique 2 : La commercialisation : par où commencer pour croître rapidement?

L'un des premiers défis que doivent relever les entreprises c'est de réaliser des ventes, et ce, rapidement! Par où commencer ? Comment accélérer la croissance de votre entreprise ?

À cette étape, la réflexion doit précéder l'action et un plan doit être établi.



L'erreur la plus fréquente : des entrepreneurs qui démarrent à grande vitesse sans prendre un temps de réflexion, et ce, en prenant la mauvaise direction. Ils veulent agir rapidement, mais l'action n'est pas nécessairement la première chose à faire !

Lorsque bien fait, le **plan de commercialisation aide à identifier les meilleurs clients à prospecter, à prioriser les efforts de ventes et de promotion et à définir des stratégies gagnantes**. Ce plan identifie les actions que l'entreprise et les individus devront poser pour atteindre les objectifs de croissance des ventes. Il devient l'outil par excellence pour communiquer aux gestionnaires les cibles à atteindre et ce qu'il faut faire concrètement pour y arriver.

Lors de cette vidéoconférence, vous comprendrez l'importance de maîtriser les meilleures pratiques en commercialisation et en contenus de ventes. Cela consiste tout d'abord à établir un plan de commercialisation axé sur la réalité du marché, mais réalisable sur le terrain et de développer des outils de communication essentiels aux ventes.

Madame Marie-Pierre Oliver, conseillère au Groupe Dancause et accréditée RCTi, œuvre dans ce domaine depuis plus de 12 ans, vous convie à cette vidéoconférence où il sera question de :

- Plan de segmentation de marché – approche pas-à-pas concrète
- Analyse des ventes – nos ventes nous révèlent ?
- Développer un plan de commercialisation réaliste, suivi et aligné aux stratégies de croissance de votre entreprise.

Prenez le temps de bien comprendre votre marché pour mieux développer votre plan de commercialisation.

Thématique 3 : Atteignez votre étoile du nord à l'aide d'une carte stratégique

Par : Marie-Pierre Olivier

Connaissez-vous un entrepreneur qui ne souhaite pas que son entreprise atteigne son étoile du nord? Encore faut-il que l'étoile du nord soit clair et visible.



En affaires, pour croître et réussir, il n'y a pas mille solutions :
il faut un **plan stratégique avec des objectifs clairs et mesurables.**

- Vous êtes-vous fixé de tels objectifs ?
- Est-ce que votre équipe les connaît bien ?
- Comment s'incarnent-ils dans le quotidien de votre entreprise ?

Lors de cette vidéoconférence, vous comprendrez l'importance de réaliser une **planification stratégique**. La carte stratégique est comme une carte routière qui permet à vous et à votre équipe de se diriger vers les mêmes objectifs. Elle trace le **chemin à emprunter** et sert à éviter les embûches et les changements de direction souvent coûteux en temps et en argent.

Madame Marie-Pierre Oliver, conseillère au Groupe Dancause et accréditée RCTi, œuvre dans ce domaine depuis plus de 12 ans, vous convie à cette vidéoconférence où il sera question de :

- Présenter un outil pour dresser le portrait actuel de l'organisation (Opportunité, Menace, Accélérateurs et Bloquants)
- Différencier la vision, mission et l'ambition d'une organisation
- Présenter l'outil puissant de la carte stratégique 3 ans et 1 an.

Venez dessiner votre parcours et identifier l'étoile du Nord qui vous permettra d'atteindre le sommet avec succès!

Biographie de la conférencière conseillère au Groupe Dancause et accréditée ADRIQ-RCTI



Marie-Pierre Olivier travaille avec des organisations qui ont à faire des choix importants dans leurs orientations et dans la réalisation de leurs stratégies. Elle œuvre notamment dans des contextes de gestion de la stratégie d'affaires avec des organisations qui cherchent à revoir leur modèle d'affaires, à réfléchir le futur de leur organisation et à choisir leurs stratégies et actions de croissance.

Marie-Pierre détient un baccalauréat en administration des affaires (majeure marketing) et une maîtrise en gestion des PME. Elle a auparavant travaillé pour des PME québécoises, dont le Groupe Germain Hospitalité et Jeux McWiz.

Linkedin : <https://www.linkedin.com/in/mariepierreolivier/>

Mon expertise spécifique

- Planification stratégique
- Mise en oeuvre de la stratégie
- Commercialisation
- Plan marketing
- Intelligence de marché

Mes secteurs de prédilection

- Manufacturier et distribution
- Services professionnels
- Start Up