

ALLEMAGNE

FICHE D'ANALYSE STRATEGIQUE

Demande d'une consultation téléphonique de premier niveau gratuite

Après avoir téléchargé le formulaire sur votre PC, nous vous invitons à le compléter directement dans le Pdf et à le retourner par E-mail à acct@acct-international.com

Nous analyserons les informations communiquées et prendrons contact avec vous pour convenir d'un rendez-vous téléphonique.

En soumettant ce formulaire, j'accepte les termes de la politique de confidentialité. Les informations saisies seront exploitées uniquement pour le traitement de votre demande de consultation.
 Pour plus d'informations, consultez notre site
<https://acct-international.com/fr/declaration-de-protection-des-donnees/>

DATE :

1. ENTREPRISE

Raison sociale: _____ Création en _____

Adresse : _____
 Fax : _____ Site Internet _____

Nom de la personne de contact :
 Tel. : Email :
 Fonction : Langues parlées :

COUPLE PRODUITS-MARCHÉ

1
 - Produits ou services proposés :

 - Avantages concurrentiels :

 - Principaux concurrents :

2

Cible(s) de clientèle :

.....

.....

3

Votre forme de distribution habituelle :

- France
- Indirecte / Directe

- A l'étranger
- Indirecte / Directe

PRINCIPAUX MARCHES EXPORT

	PAYS	CA
1		
2		
3		

	PAYS	CA
4		
5		
6		

ANNEE	2016	2017	2018	2019 (prévisions)
Chiffre d'affaires total (K€)				
Chiffre d'affaires export (K€)				
Chiffre d'affaires en Europe (K€)				
Chiffre d'affaires en Allemagne (K€)				
Chiffre d'affaires en France (K€)				

PROJETS DE DEVELOPPEMENT :

.....

.....

.....

.....

.....

.....

SUJETS DE LA CONSULTATION STRATEGIQUE

Nous souhaitons des informations sur :

Formation

- Stratégie pour l'Allemagne et élaboration d'un business plan
- Vente : Prospection et négociation en Allemagne
- Recrutement et animation de commerciaux – comparaison interculturelle
- Croissance externe -Search – Négociations – Audits – PMI Post Merger Integration – Management interculturel

Recrutement de commerciaux

- Recherche par chasse / headhunting
- Gestion salariale / sociale et fiscale
- Intégration et lancement d'un commercial
 - Workshop stratégique de lancement
 - Formation à la « vente orientée client »

Filiales /bureaux de vente : création, hébergement et gestion déléguée

- Accompagnement « clés en main » pour toutes les formalités
- Gestion personnalisée du front-office sous votre identité
- Gestion déléguée du back-office administratif des ventes

Optimisation de forces de vente

- Audits commerciaux
- Mise au point d'un plan d'optimisation de la vente
- Workshops stratégiques et commerciaux
- Réorganisation -restructuration

Rachat d'entreprises – Prises de participation – Alliances stratégiques

Search

- Définition du profil des cibles, screening, établissement de long-list, qualification, sélection de short-list
- Approche des cibles, présentation de projet, organisation des rencontres, appui à la négociation

Audits

- Audit interculturel : management et commercial
- Audit de gestion

Intégration

- Analyse des styles de management de la cible
- Elaboration d'une stratégie d'intégration et d'un plan tactique pour ce faire
- Mise en œuvre du plan d'intégration et accompagnement du changement par :
 - des actions de sensibilisation des divers services aux styles de management par des séminaires de management comparatif largement éclairés de réflexions interculturelles,
 - des interventions de coordination pour appuyer l'intégration, dont l'animation de workshops et la gestion de commissions d'intégration,
 - des interventions d'appui pour l'accompagnement des changements possibles,
 - du coaching interculturel.

Souhaits et observations :

.....
.....
.....
.....

Lieu, date :

Cachet de l'entreprise, signature :