

A A Imprimer PDF

BOOSTEZ VOTRE

Publiée le mardi 06 Octobre 2015 - Initiative

Pourquoi "smartec" ?

Avant la commercialisation d'un produit ou service innovant, l'entreprise a besoin de mener une réflexion stratégique pour mesurer les risques, les enjeux et se fixer des objectifs précis. Les TPE-PME-PMI sont souvent peu armées pour conduire de telles activités.

"Smartec" a pour objectif de fournir aux entreprises les clés pour réussir la commercialisation de leurs innovations : marketing stratégique, action commerciale et intelligence économique.

Les avantages pour mon entreprise

- Augmenter mes parts de marché, générer du chiffre d'affaires
- Valider mes objectifs de croissance et formaliser ma stratégie
- Mettre en œuvre les méthodes pour réussir la commercialisation de mon innovation
- Identifier les prospects, les rencontrer et les convaincre
- Prendre de l'avance sur les entreprises concurrentes et protéger mes informations
- Impulser une nouvelle dynamique dans l'entreprise

Pour participer et bénéficier d'un diagnostic gratuit, répondez dès à présent !

Si votre candidature est retenue, vous pourrez profiter à partir de janvier 2016, d'un accompagnement expert financé en partie par l'Europe et la Région Languedoc-Roussillon.

Déroulement de l'accompagnement smartec

Etape 1 > 1 jour

Diagnostic : proposition d'un parcours personnalisé adapté à l'entreprise

Définition du potentiel de développement, du niveau de besoin, de maturité et d'engagement de l'entreprise pour une telle action afin de sélectionner le parcours personnalisé le plus adapté à l'entreprise.

Les entreprises sélectionnées participeront aux 3 étapes suivantes :

Etape 2 > jusqu'à 6 jours

Formation collective et opérationnelle à la méthodologie et aux outils de marketing, de vente et d'intelligence économique (dispensée par des experts)

1. Définir son potentiel de développement
2. Savoir chercher des informations
3. Définir sa stratégie et son plan d'actions marketing
4. Gérer efficacement l'action marketing au cours des projets de développement produit/service
5. Gérer et sécuriser ses informations stratégiques
6. Communiquer de manière efficace et adaptée
7. Etablir et lancer son action commerciale / gérer son réseau

Au cours de ces formations, seront définis objectifs et stratégie de développement, plan d'actions marketing, commercial et intelligence économique.

Etape 3 > jusqu'à 10 jours

Accompagnement individuel de l'entreprise

Accompagnement de type coaching pour répondre aux problématiques propres à l'entreprise, identifiées lors du diagnostic et au cours de la formation, afin de permettre une montée en compétences progressive et un suivi dans le temps.

Etape 4 > 1 jour

Bilan de l'opération

Mesure de l'efficacité de l'action pour chacune des entreprises : échanges et témoignages.

A savoir

74 entreprises bénéficieront gratuitement d'un diagnostic

54 entreprises participeront à la totalité de l'action "smartec"

Durée : **jusqu'à 18 jours opérationnels pour l'entreprise**, de 6 à 10 mois (en fonction du parcours personnalisé défini par entreprise)

Coût par entreprise : **jusqu'à 4 000 € maximum** (en fonction du parcours personnalisé défini par entreprise)

Les consultants qui interviennent auprès de l'entreprise sont sélectionnés pour leur expertise reconnue dans les domaines du **marketing, de l'action commerciale et de l'intelligence économique**

[Dossier de candidature pour participer à l'opération SMARTEC \(.doc - 399.5 Ko\)](#)

Contact

Arnaud Ferry

T. 04 66 879 888

M. 06 11 525 697

arnaud-ferry@nimes.cci.fr