AUDIENCE

CONSEILS EN ENTREPRISE

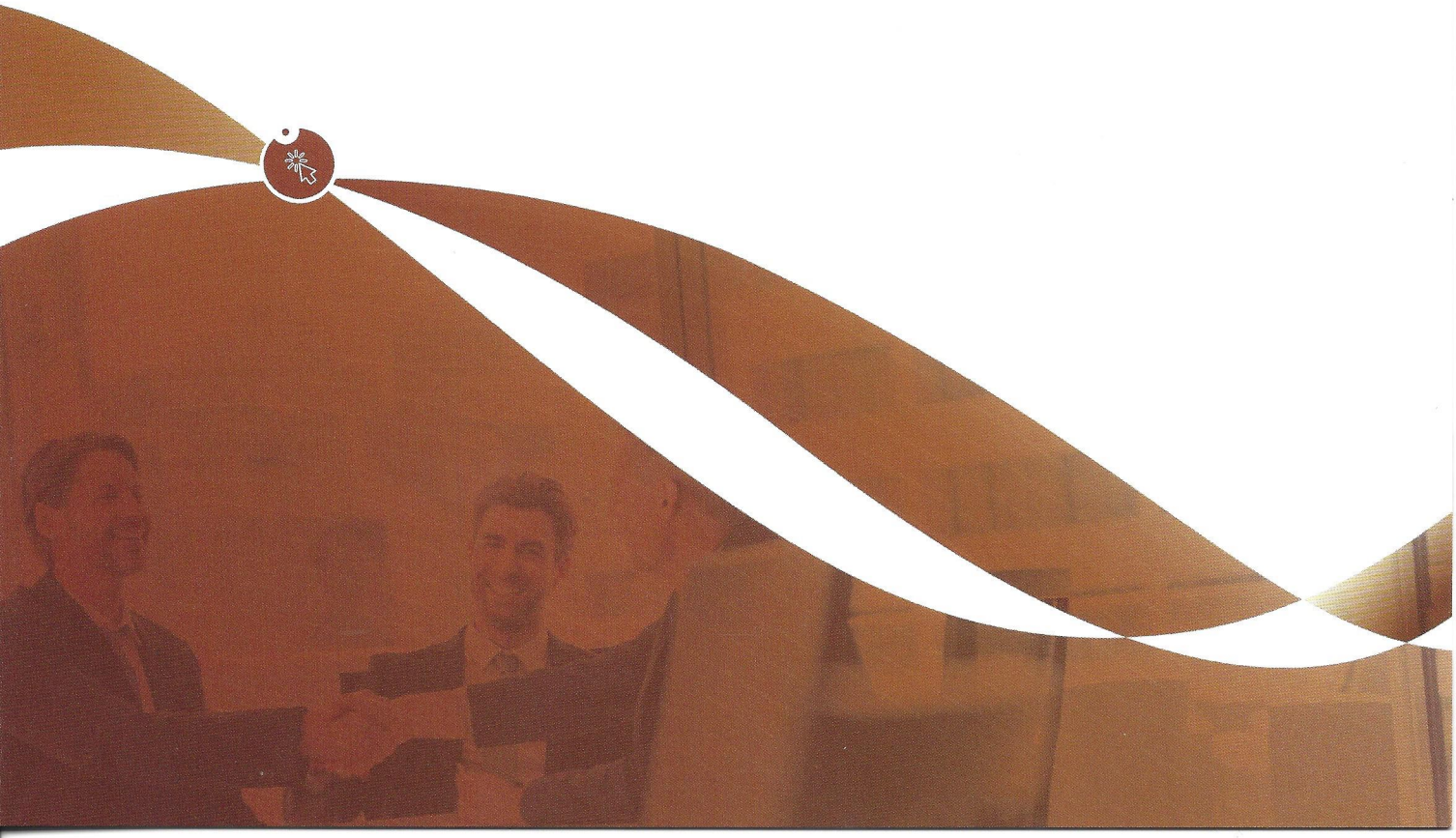
Résoudre vos problèmes avec efficacité

PME, PMI, TPE

Associations

Fondations

Institutions



Résoudre vos problèmes avec efficacité:

réfléchir – imaginer – implémenter

A tous moments, vous êtes confronté à résoudre des problèmes rapidement et vous ne pouvez pas le faire seul sans prétériter d'autres actions. Vos équipes sont déjà surchargées.

Gestion de crise
Un client important se trouve en difficultés financières, que faire?
Analyser la situation – étudier l'aspect juridique – imaginer les options possibles – établir un plan d'action - entrer en négociation – l'aider à trouver une solution – prendre les décisions internes en urgence…..

Apprendre à bien connaître et fidéliser ses clients
Un nouveau client vous passe une première commande: procéder à une étude de ses compétences, ses forces, ses faiblesses, son organisation, ses besoins.
Développer une relation privilégiée rapidement: actions spéciales - offre de nouveaux produits…

Améliorer ma rentabilité, comment?
Faire des affaires, du chiffre d'affaires, c'est bien, gagner de l'argent c'est encore mieux.
Prendre tout ou partie des secteurs de l'entreprise, analyser les coûts de chaque poste, réfléchir à leur amélioration…
Développer l'optimalisation des prix de revient des produits...

Optimiser mes achats, relations avec les fournisseurs.
On établit des relations privilégiées avec les clients, mais aussi avec les fournisseurs.
Apprendre à les connaître – appréhender leurs problèmes – couvrir leur stratégie – définir un plan d'action et établir une relation durable….

Développer des produits à travers une stratégie à court/moyen/long terme.
Mes produits se vendent bien, survient une concurrence inattendue, comment réagir.
Veille marketing – mieux connaître la concurrence – les besoins du marché – développer des produits et mettre en place une stratégie de mise en route…

Une nouvelle relation avec mon personnel, mes équipes.
Tout va bien, un grain de sable met à mal les relations internes de l'entreprise – étudier les raisons - réagir – profiter de changer sa méthode de travail….

Réaliser un investissement ponctuel, le financer.
La nécessité d'investir sur un poste de travail – établir le cahier des charges – rechercher les meilleures installations – études comparatives – étudier les financements possibles – prendre les décisions ….

Nous vous apportons des solutions personnalisées et une approche toujours pragmatique

AUDIENCE
CONSEILS EN ENTREPRISE

Les points forts d'Audience

Une équipe de seniors avec de l'expérience cumulée
Anciens cadres d'expérience, tous les membres d'Audience ont assumé des responsabilités de haut niveau dans différents domaines

Sans attache professionnelle, indépendant financièrement
Le gain n'est plus notre priorité, d'où un coût raisonnable pour nos clients

Larges compétences pour aider un responsable d'entreprise
Expérience dans tous les domaines de l'entreprise : production, organisation, ressources humaines, financier, marketing, communication, organisation d'événements

Réseaux importants, issus d'horizons et de domaines différents
Ayant travaillé dans des horizons et des domaines d'activité différents, chaque membre dispose d'un réseau complémentaire à ceux de ses collègues

Pragmatiques, un minimum de rapports écrits
Nous mettons le doigt sur les éléments clés de votre situation et vous proposons des axes de solutions adaptées à vos besoins

On étudie, on propose, on aide à la mise en place, on contrôle
Donner des solutions est toujours possible, mais nous vous aidons à les mettre en place, afin qu'elles vous apportent rapidement des résultats

On avance avec le client
Nous proposons un mandat, vous l'acceptez, nous travaillons ensemble !

Processus d'un mandat

Un ou deux entretiens gratuits pour faire connaissance et comprendre vos besoins

Proposition de mandat fixant objectifs et cahier des charges des conseillers, le plan de travail, les délais, les coûts et les conditions

A la signature du contrat, nous précisons le calendrier et fixons les dates des entretiens avec le client

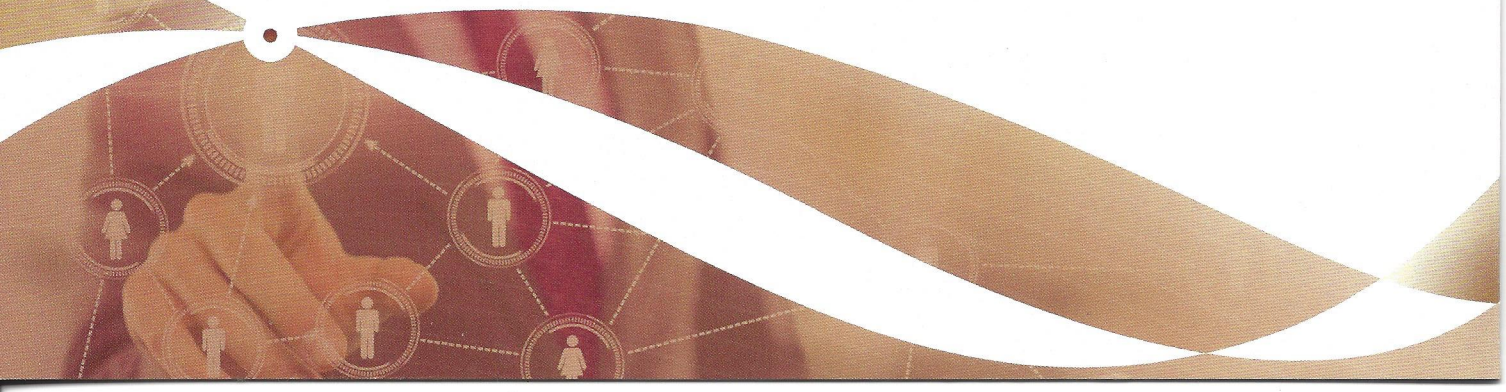
Facturation à l'heure ou sous forme de forfait

A l'issue du mandat, nous présentons oralement un rapport écrit

Deux semaines après la remise du rapport, nous faisons le point sur la mise en place des propositions acceptées et pour envisager une éventuelle suite de collaboration.

AUDIENCE

CONSEILS EN ENTREPRISE

Une autre approche de votre métier !

www.audience-conseils.ch