



6 Pour son réseau, Cafpi a un train d'avance

7 ALD Automotive crée un site web de ventes privées B to B

8 La Caisse d'Épargne fait sortir ses commerciaux dans la rue

10 Déçu par l'outsourcing, Risc Group crée sa cellule de prospection en interne



11 Sfeir invite ses meilleurs prospects à une séance de speed consulting

News

12 Les DCF attendent des banques qu'elles proposent des crédits dédiés au développement commercial

13 Accueillez en VIP les visiteurs de votre salon professionnel

14 Tourisme d'affaires: pensez à Dieppe pour un dépaysement à tarifs doux



16 Apprenez à mener un entretien individuel d'évaluation en jouant

Vers un MARKETING DIRECT 2.0



DOSSIER
19

EXPERTISES

Management. Quand demander l'aide d'un coach? **36**

Outil de vente. Concevoir une plaquette commerciale moderne et efficace **38**

Gestion des conflits. Désamorcer les tensions au sein d'une équipe **40**

Organisation. Mettez de l'ordre dans votre emploi du temps **42**

Juridique. Peut-on "espionner" un salarié pour constater une faute? **44**

TEST Votre équipe commerciale est-elle soudée? **46**



FOCUS PRESTATAIRES

51

MBA, mastères spécialisés... Managers, formez-vous pour **doper votre carrière**



La tribune des DCF **60**

Jacques Benn, membre du comité exécutif des DCF, chargé de la Semaine nationale de la performance commerciale

Une semaine avec... **62**

Cyril Gutton, directeur commercial grandes et moyennes surfaces de GlaxoSmithKline

Shopping **66**