

Singularités de notre société.

- **Quel est notre marché?**
 - Clients - Pareto - Où allons nous?
- **Quelle est notre approche?**
 - Différenciation spécifique?
- **Quelles Informations ?**
 - Fichiers - Facturations – Suivis - Centralisées

La vie est belle.....

- « Le meilleur au meilleur prix ».
- **Ressources.**
 - Financière – Humaine - Compétences
- **LeChangement !!!!**
- **LaPugnacité.**
- **LeRésultat.**

La Valeur Ajoutée.....

- **Mémoire + Pérennité de la société.**
 - « Tracabilité » - Relance - Départ
- **Historique du client en temps réel.**
 - Intervention - Délai – Action - Facturation
- **« Suivi » de la force Commerciale.**
 - Qui – Quoi - Quand - Comment - Pourquoi ?
- **Pro activité du Télémarketing.**
 - le 1er et toujours.
- **Prévision / Budget / Charge / Réalisation**
 - € - € - € - €

Conclusion

- **L'outil CRM est génial, mais seulement aussi génial que l'individu qu'il l'utilise....**