



**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**