

COMMERCIAL & MARKETING MEME COMBAT !

(13)



QUEL PROJET ? QUELS ENJEUX ?

« Le département marketing et le département commercial travaillaient séparément, et poursuivait des objectifs divergents, parfois même contradictoires. Ce qui entraînait des tensions entre les « marketeurs » et les « forces de vente ».

Il s'agissait donc de cesser ce processus et de passer à une phase de coopération et de travail en commun étroit entre ces 2 départements, afin que nos clients de la grande Distribution – et par ricochet les consommateurs - puissent bénéficier des avancées significatives en matière de nouvelles gammes de nos produits ».

QUELS ETAIENT LES OBJECTIFS POURSUIVIS ?

- ◆ Supprimer les tensions entre les collaborateurs des 2 départements
- ◆ Apprendre à travailler ensemble, sur des actions et projets communs
- ◆ Consolider l'esprit de coopération nécessaire à tout travail en équipe.

EN QUOI A CONSISTE L'INTERVENTION DE Guy Uzan ?

- ◆ **Interviews d'un échantillon** des populations concernées
- ◆ **Mesure du niveau de maturité des équipes en présence**
- ◆ Détermination du « **STYLE SOCIAL** » de chaque participant afin de gagner en empathie et en adaptabilité permettant de mieux se connaître et faciliter le dialogue.
- ◆ **Animation** de sessions pour mieux se connaître, acquérir les clés pour établir la confiance entre les gens, aplanir les tensions
- ◆ **Organisation d'un grand jeu de coopération / compétition**
- ◆ Animation de **séances de travail** pour construire un projet commun d'Equipe (Marketing & Commercial)
- ◆ **Suivi régulier** du niveau de fonctionnement du groupe constitué

TEMOIGNAGE ...

QUELS ONT ETE LES RESULTATS OBTENUS ?

- ◆ *Inespérés, en 6 mois : création d'une structure commune, que chaque membre s'est approprié. et Consensus sur un nom : MARCO (MARKeting / COMmercial)*
- ◆ *Direction bicéphale impliquant une communion entre les deux dirigeants, source d'exemple pour le groupe.*
- ◆ *Maillage des compétences de la structure intermédiaire par création de binôme sur chaque marque : couple Chef de groupe/Comptes-clefs et Chef de produit/Directeur Régional.*
- ◆ *Plus de bon-sens dans les décisions stratégiques et dans l'action opérationnelle, permettant une plus grande réussite dans la réalisation des objectifs.*
- ◆ *Des clients mieux pris en compte, car au centre des discussions des membres des 2 équipes*

Guy UZAN A DEVELOPPE QUEL TYPE DE PROFESSIONNALISME ?

- ◆ *Compréhension rapide des enjeux et objectifs de l'opération*
- ◆ *Préparation minutieuse des sessions de formations et des séances de travail*
- ◆ *Efficacité, humour, écoute approfondie, forte capacité à saisir l'essentiel de l'accessoire*
- ◆ *Ecoute et disponibilité, même hors session, pour chacun des acteurs du groupe.*
- ◆ *Source de savoirs et de conseils variés et pertinents*

VIVEMENT RECOMMANDE POUR

... des équipes qui travaillent séparément alors qu'elles devraient travailler ensemble

... des équipes en cours de réorganisation et qui souhaitent accélérer leur niveau d'efficacité du travail en équipe

**Ex-Directeur Commercial
RAMBOL France**



**Président Directeur Général
SA Daniel CLOUET**

Jérôme CASSAR