



alvè

Un réseau de spécialistes en développement
des affaires pour les PME du Québec

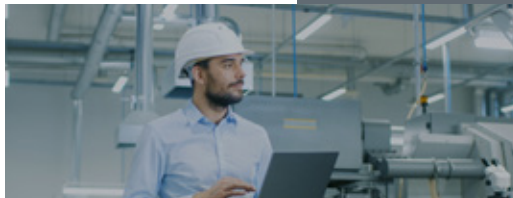
Une approche simple et personnalisée, directement en entreprise

La force d'Alvé repose sur une équipe d'experts dans différents domaines d'activités pour vous accompagner et vous guider dans des actions ciblées pour la rentabilité de votre entreprise.

Nos interventions personnalisées et adaptées à votre milieu contribuent à l'atteinte de vos objectifs, tant au niveau du développement des ventes, du marketing, des ressources humaines que de la gestion de votre entreprise.



ALVÉ MARKETING N'A QU'UN SEUL OBJECTIF :
transmettre votre passion auprès de vos clients!



Les spécialistes constituant l'équipe d'Alvé Marketing cumulent une expérience significative dans toutes les sphères de l'univers publicitaire et sauront vous soutenir dans l'atteinte de vos objectifs de croissance et de ventes, en passant par le déploiement d'actions marketing à travers les médias traditionnels, numériques, imprimés et événementiels.

AVANT

- Analyse de la situation et des objectifs marketing
- Élaboration du plan de travail et validation du mandat

PENDANT

- Développement de la stratégie marketing
- Présentation de la stratégie marketing et rencontre décisionnelle
- Accompagnement pour la gestion des ententes médias, la conception et les suivis

APRÈS

- Analyse des résultats
- Bilan de l'intervention et détermination de nouveaux objectifs, au besoin



ALVÉ VENTES N'A QU'UN SEUL OBJECTIF :
vous permettre de développer vos ventes à long terme!



Reposant sur une équipe de consultants expérimentés, les interventions d'Alvé dans le secteur des ventes vous offrent un accompagnement personnalisé à tous les niveaux. De la mise sur pied d'une solide équipe de ventes à l'expansion de votre marché sur la scène internationale, nos experts sauront vous guider vers la réussite!

AVANT

- Analyse des besoins et détermination des objectifs
- Élaboration du plan de travail et validation du mandat

PENDANT

- Cours personnalisés auprès d'un ou de plusieurs représentants aux ventes, selon les besoins
- Accompagnement d'un ou de plusieurs représentants sur la route (*coaching*)
- Échanges des meilleures pratiques
- Accompagnement du directeur des ventes selon les objectifs fixés

APRÈS

- Analyse des résultats avec le directeur des ventes
- Bilan de l'intervention et détermination de nouveaux objectifs, au besoin

Découvrez également comment nos différents cours en vente peuvent vous aider à vous perfectionner en fonction de vos objectifs et des besoins spécifiques de votre équipe.

■ COURS POUR DIRECTEURS DES VENTES

1. **ASSUMER** ses responsabilités et le développement des affaires
2. **RECRUTER, FORMER, CONGÉDIER** ses représentants aux ventes
3. **COACHER** son équipe de vente
4. **MOTIVER** son équipe de vente
5. **IMPLANTER** une culture client
6. **VENDRE** aux chaînes nationales et groupement d'achats
7. **SE PRÉPARER** à rencontrer un acheteur
8. **IMPORTER** de nouveaux produits et/ou **EXPORTER** dans les pays étrangers

■ COURS POUR REPRÉSENTANTS AUX VENTES

1. **PROSPECTION** de la clientèle – *cold call*
2. **REPRÉSENTATION** chez le client
3. **NÉGOCIATION** efficace en vente
4. **OBJECTIONS** et réactions
5. **COURTOISIE** et culture client

Pour plus d'information sur le contenu des cours, visitez le alve.ca



ALVÉ HUMAIN N'A QU'UN SEUL OBJECTIF :
transmettre votre passion auprès de vos employés!



Nos experts en gestion des ressources humaines vous aideront à renforcer vos pratiques en matière de gestion du personnel afin de favoriser une stabilité durable de vos employés à travers des principes de recrutement, de motivation et de gestion stratégique se basant sur les principes de droit du travail.

AVANT

- Analyse de la situation et des objectifs RH
- Élaboration du plan de travail et validation du mandat

PENDANT

- Diagnostic des pratiques RH
- Présentation du plan d'action et rencontre décisionnelle
- Accompagnement pour la réalisation des processus RH
- Échanges des meilleures pratiques
- Accompagnement de la direction selon les objectifs fixés

APRÈS

- Analyse des résultats
- Bilan de l'intervention et détermination de nouveaux objectifs, au besoin



ALVÉ GESTION N'A QU'UN SEUL OBJECTIF :
vous rendre plus efficient et plus efficace!



Dans un objectif d'efficacité et de pérennité pour votre entreprise, notre équipe vous guidera vers de bonnes pratiques de gestion, à travers un plan d'action axé sur vos objectifs d'affaires. Bénéficiez d'un accompagnement personnalisé vous permettant d'optimiser vos performances et processus décisionnels.

AVANT

- Analyse des besoins et détermination des objectifs
- Élaboration du plan de travail et validation du mandat

PENDANT

- Diagnostic d'entreprise -5 volets de performance
- Présentation du plan d'action et rencontre décisionnelle
- Accompagnement pour la réalisation du plan d'action
- Échanges des meilleures pratiques
- Accompagnement de la direction selon les objectifs fixés

APRÈS

- Analyse des résultats
- Bilan de l'intervention et détermination de nouveaux objectifs, au besoin



HISTORIQUE

Alvé est née d'une expertise développée partout au Québec suite au succès de Détail Formation, une firme spécialisée pour le commerce de proximité, fondée par Daniel Tangay et établie depuis plus de 20 ans.

Alvé se décline actuellement en 4 volets d'intervention (ventes, marketing, humain et gestion) et se veut être une approche différente dans le marché de la consultation pour aider les entreprises à faire face aux défis des années 2020!



alvé

10 557, boul. Louis-H. Lafontaine, Montréal (Québec) H1J 2E8
514 899-1126 info@alve.ca