

## Nouveaux Challenges pour votre entreprise

Dotez votre entreprise d'un œil neutre  
et d'un regard neuf.

Les prestations qui vous sont proposées  
portent sur la valorisation de votre  
entreprise.

Une démarche qui permet de décliner  
ses compétences et son savoir-faire.

Il s'agit de se lancer vers de nouvelles  
perspectives de développement, en  
accédant à de nouveaux marchés  
privés ou publics, et en menant une  
politique de gestion bien définie  
et suivie, de la relation-client.

Votre entreprise mérite d'être  
mise en valeur et récompensée,  
à travers une démarche réfléchie  
et particulièrement ambitieuse.



*"Le conseil est une bonne option  
pour fixer des objectifs  
intelligents et réalistes  
en fonction de la situation  
de l'entreprise,  
de sorte qu'il y ait des objectifs  
à court, moyen et long terme".*

### **Sylvain MITRI**

44 Rue de l'Alma  
F-92400 Courbevoie

Téléphone : +33 (0) 7 75 70 18 80

Site Web : <https://www.mitriconseil.fr>

Courriel : contact <a>mitriconseil.fr



## Conseil aux Entreprises

### Conseil en Management

Destiné aux TPE-PME  
Métiers de Services & BTP



*Stratégie et Performance,  
feront votre différence*



## Profil de l'Intervenant

Le choix de mener de concert formation continue et conduite de carrière professionnelle a permis la réalisation d'un parcours atypique d'un acteur de terrain mobile et pleinement investi dans ses challenges :

commercialisation et développement, direction d'entreprise, consultant, manager solution organisation....

L'évolution dans divers secteurs d'activités est significative et enrichissante.

Il en résulte une expérience alliant les métiers de services, aux métiers de conseil, e-commerce et web marketing, l'administratif et le commercial du BTP spécialiste du secteur privé et hospitalier (marchés publics et marchés privés).

C'est en définitif, ce profil et cette expérience qui se proposent d'accompagner vos projets de développements.



### SOIGNER VOTRE COMMUNICATION

Nombre d'initiatives se focalisent sur les canaux diverses et variés, sur les réseaux qui se multiplient à vue d'œil. On oublie souvent l'essentiel :

Le choix des supports, le contenu productif, les mises à jour évolutives, le choix des cibles utiles voire déterminant pour l'entreprise.

Faisons le bilan.

### VALORISER VOTRE ACTIVITÉ

Dans son domaine d'activité, l'entreprise dispose d'un savoir-faire, des compétences intellectuelles et des ressources humaines.

La question de la valorisation se pose de manière continue.

Quelles sont les pistes à exploiter, les arguments à mettre au service de cette démarche cruciale ?

### OPTIMISER VOTRE RELATION - CLIENT

Allons dans le vif du sujet. Le Capital-Client est le cœur battant de l'entreprise, le sujet de toutes les attentions et le centre de tous les soins.

Du prospect à l'acquisition, de la consolidation à la fidélisation...

Et le cas échéant, la gestion des litiges.

Le processus est long, et oh combien délicat.

### INTEGRER LES MARCHÉS PUBLICS

L'accès aux Marchés Publics représente une voie de développement intéressante pour l'entreprise.

Il assure une opportunité valorisante, lui permet d'asseoir une nouvelle notoriété et contribue à son ascension et à la reconnaissance de ses pairs.

Comment intégrer ce domaine et réussir ce nouveau challenge ?