

Gérer ou développer votre activité ?

Nous mettons à votre disposition un ensemble de services tout particulièrement adaptés à la taille et aux besoins spécifiques de votre entreprise pour vous assister au quotidien .

DEPARTEMENT

COMPTABILITE - ADMINISTRATIF

COMPTABILITE - GESTION

Saisie pièces comptables en relation avec l'expert comptable ou le C.G.A.

Déclaration TVA.

Déclarations sociales et fiscales.

Facturation. Tableau de suivi mensuel de trésorerie.

Tenue des échéanciers règlements fournisseurs.

Négociation auprès des banques.

Recherche d'interlocuteurs spécifiques (avocats, assurances,...).

Conseil de gestion de trésorerie.

SOCIAL

Paies.

Contrats de travail. Déclarations d'embauche.

Suivi visites médicale. Gestion des absences (maladies, congés,...).

Aide au recrutement (démarches auprès de l'ANPE, annonces journaux, société intérimaires,...).

Recherches d'aide financière à l'embauche

ADMINISTRATIF

Saisie devis. Courrier, correspondance. Rapport.

Saisie de statuts. Tenue des registres légaux.

Convocation aux assemblées générales.

Procès verbaux des assemblées.

Relecture et correction de documents.

Constitution de tarif.

Montage dossier d'appel d'offres.

Aide à la création et au développement d'entreprise.

COMMERCIAL

Publipostage, mise sous pli, envoi

Documentation commerciale (tête de lettre, carte de visite, plaquette commerciale,...)

Recherche de fournisseurs.

Relance d'impayés.

SPECIAL ARTISAN BATIMENT

Situation de travaux.

Montage dossier d'appel d'offres.

DEPARTEMENT

CONSEIL EN DEVELOPPEMENT

CONSEIL ET ASSISTANCE

EN DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Analyser vos perspectives et vous proposer des actions :

Analyse de positionnement.

Stratégie marketing, commerciale, communication.

Développement d'outils commerciaux.

COMMUNICATION

Vous faire connaître et reconnaître :

Analyse d'image et de notoriété.

Stratégie de communication

Conception et réalisation de campagne.

MARKETING DIRECT

Développer une relation privilégiée avec chaque client :

Conception et réalisation de campagne.

Conseil en gestion de la relation client.

FICHIERS - BASE DE DONNEES

Atteindre et fidéliser vos futurs clients :

Sélection de fichiers pour la prospection commerciale.

Analyse de cible.

Constitution et enrichissement de fichiers.

DIAGNOSTIC D'ENTREPRISE

Une autre vision de votre entreprise et de ses potentiels :

Marketing : marché, positionnement, produits, communication.

Commercial : distribution, force de vente, outils.

Interne : motivation, organisation, circuits d'informations.

FORMATION

Mettre en valeur votre potentiel :

Gestion de la relation client.

Gestion des flux d'informations.

Communication interne et externe.