



Sales Challenge: The 7 attitudes

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06

*Il n'y a pas plus de risque a faire
ambitieux que mediocre*

Jean DRUCKER

7 KEY ATTITUDES

*to spread out within your Organisation to
become a GOOD to GREAT Company*

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06



*In the Middle of the Wave of Uncertainty of Future and Growth, The Company must focus all its resources to
CUSTOMER SATISFACTION*

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06



*Attitude 1: Change is Unavoidable,
Market is always moving*

- *On n'attend pas l'avenir comme on attend un train , l'avenir on le fait*

G. BERNANOS

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06



Attitude 1: Change is Unavoidable, Market is always moving

- Management skills in an unpredictable environment without panic attitude
- Align company multiples assets: customer, responsibility, individuals, competence, information to adapt continuously to environment
- Setup an organisation system very transparent to facilitate creativity and maintain leadership

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06

Attitude 2: Be prepared to change. Be prepared that the market disappeared

"TIMKINS, JE VEUX UN PLAN LONG-TERME COHERENT DE STRATEGIE MARKETING QUI NOUS POSITIONNERA DANS LE TROISIEME MILLENAIRE, ET IL ME LE FAUT CET APRES-MIDI."



BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06

"Timkins—I want a coherent long term marketing strategy that will take us into the third millen-
ria and I want it by this afternoon."



Attitude 2: Be prepared to change. Be prepared that the market disappeared

- Corporate Strategy must evolve to a more flexible « Reactive to Market » strategy
- One to One Marketing and Database Marketing approach
- CRM is a priority
- Valorisation of resources versus Cost reduction

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06

...dès lors que l'entreprise persévère dans un champ qu'elle maîtrise, dans un métier qu'elle connaît, au progrès duquel chacun dans l'organisation adhère et concourt, accorde son attention de chaque instant, et mobilise toutes les ressources disponibles de l'en-

LEA

Attitude 3: Anticipate the Change



«Tout ce que je veux vous dire, c'est de vous dégager au plus vite du secteur des transports et d'investir dans l'électronique.»

«All I have to say, it's you should leave the transportation business and invest in electronics.»

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06

Attitude 3: Anticipate the Change

- Go faster , better than your competition . Don't be afraid to the change of strategy
- Added Value/Cost model must focus on increasing Added Value rather than decreasing cost
- Keep focusing on creating value for your customer

*Attitude 4: Adapt yourself Rapidly.
Forget the Old market to enjoy the New
One*



«A quoi croyez-vous que pouvait ressembler un sorcier de la finance ?»
"How do you think a financial guru looked like?"

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06



Attitude 4: What has been accepted as TRUE everywhere, by everyone, for ever , is likely to be FALSE- Paul VALERY

- Change the Established Purely Financial analytical Attitude(Theory of Gödel-non decidable situation can happened and cannot be explained rationally)
- Human resources and Information resources must promote a dynamic of success and entrepreneurship attitude

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06

Attitude 5: Change! Move with the New Market



BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06



Attitude 5: Change! Move with the New Market

- Learn How to De-Learn
- Employees must service Customer First-
Management must service their employees
- Benchmark your entreprise model
- Delocate/Desinvest in non added value business NOW!

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06

Attitude 6: Take Advantage of the Change. Enjoy New Risk to the New Market

ATTENTION, À TOUT LE PERSONNEL:
EXERCICE DE MAUVAISES
NOUVELLES!



Pessin

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06



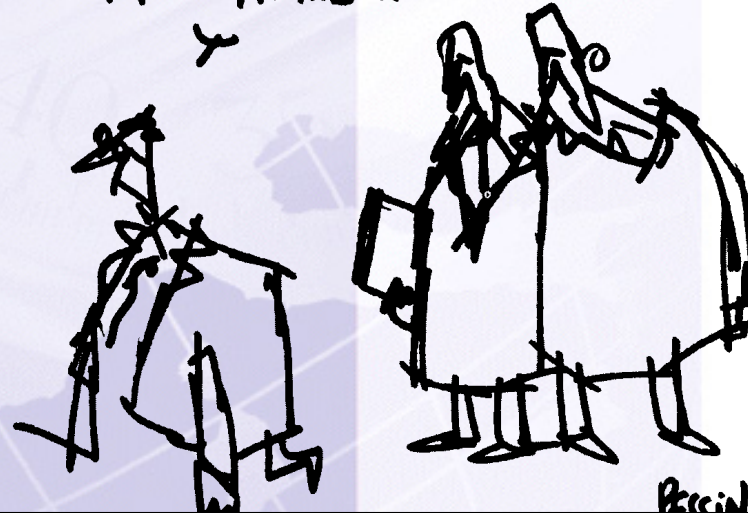
Attitude 6: Take Advantage of the Change. Enjoy New Risk to the New Market

- Measure Value Added of each Individual, Not performance
- Spread out Marketing Attitude
- Goal must be clear (even they are moving), people responsible for their execution
- Practise « self critical attitude »

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06

Attitude 7: Be Always Ready to take a New Step . Market is changing of Place

CHANGER,
C'EST PAS COMPLIQUÉ
ON MET UN PIED
DEVANT L'AUTRE...



Self Confidency increase Efficiency- Spencer Johnson

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06



Attitude 7: Be Always Ready to take a New Step . Market is changing of Place

- Transform employee attitude in Associate Attitude
- Continuous Training is a Priority
- Information must circulate TRULY in the organisation
- We don't have time to explore every possibility, Innovation must compensate

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06

CONCLUSION

In Your Life , You Regret What You Have Not Done
Jean COCTEAU

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06

TOUT LE MONDE BAISSÉ LES BRAS!
PROFITONS-EN!



BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06



CONCLUSION: Sales Challenge/How to move from GOOD to GREAT COMPANY

- Increase Flexibility and Maintain Customer Requirement focus
- Strong Management Leadership and Strong Guidelines
- Leverage Differentiation by Strong IP
- Attract/Keep/Train Best Skilled IP creators to Add Value
- Benchmark your model of « Performant Enterprise »
- Broad adoption of the dual concept « Liberty-Responsability » and « Liberty-Risk endorsement »
- Increase Entrepreneur Attitude within the Organisation and Execute Goals
- Strong Information System to take rapid decision (systemic decision)
- Educate/Control emotion to stay creative
- Optimistic Attitude Always On
- Maintain Doubt in a friendly environment

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06



Thank You!!!

*Eric BERTHAUD
CEO*

LEA

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06

L'ACTION COMMERCIALE :

Penser en homme d'action et agir en homme de pensée

Bergson, Henri

La meilleure façon de prédire l'avenir, c'est de le créer.

Drucker, Peter F

Une organisation ne maximise pas le profit en essayant de maximiser le profit, mais en servant ses clients.

Mintzberg, Henry

Vivre prudemment, sans prendre de risques, c'est risquer de ne pas vivre.

Gozin, Wladimir Wolf

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06

LA STRATEGIE

*Penser en homme d'action et agir en homme de pensée
Bergson, Henri*

*La connaissance du pays où l'on doit mener sa guerre sert de base à toute stratégie.
Frédéric II Le Grand,*

*Nous sommes une compagnie du savoir qui étudie ses succès et ses échecs ainsi que ceux
des autres.*

Welch, John Francis Jr., dit Jack

Tout le succès d'une opération réside dans sa préparation.

Sun-Tsé, ou Sun-Tsu, ou encore Sun-Tzu

La parole a été donnée à l'homme pour déguiser sa pensée.

Talleyrand, Charles Maurice de Talleyrand-Périgord, prince de Bénévent

*II se trouve que je n'aime pas le terme de « planification stratégique » parce qu'il
conduit à de mauvaises interprétations. Pour moi, la stratégie s'occupe de ce que nous voulons
être en tant qu'entreprise, et la planification, plus spécifiquement la planification à long
terme, s'occupe du comment nous devenons ce que nous voulons être.*

Goizueta, Roberto C

*La gestion stratégique consiste à essayer de comprendre où l'on se situera dans le monde
de demain, et non pas où l'on espère se situer, à évaluer la position possible et à décider de
la position désirée.*

Welch, John Francis Jr., dit Jack

LA METHODE/LA DEFINITION DU BESOIN DU CLIENT

Nous ne fabriquons pas des pneus mais des objets susceptibles d'aider au transport de gens qui ont besoin de se déplacer, au meilleur compte et avec le maximum de sécurité possible.

Michelin, François

Ce n'est pas assez d'avoir l'esprit bon. Le principal c'est de l'appliquer bien.

Descartes. René

Il n'y a pas des solutions. Il y a des forces en marche qu'il faut créer. Les solutions suivent.

Saint-Exupéry, Antoine de

La chose la plus importante en communication, c'est d'entendre ce qui n'est pas dit.

Drucker, Peter F

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06

LA REALITE : L'ENVIRONNEMENT DE L'ENTREPRISE CHANGE VITE

La réalité n'est pas simple. Il est naïf de croire qu'une entreprise peut définir sa stratégie en tenant compte simplement de la concurrence. Elle doit intégrer la complexité de son environnement, l'avantage — ou le handicap — concurrentiel du pays dans lequel elle se trouve.

Porter, Michael E.

Le segment est mort, place au métier.

Anastassopoulos, Jean-Pierre

II y a deux espèces de plans de campagne, les bons et les mauvais. Les bons échouent presque toujours par des circonstances imprévues qui font souvent réussir les mauvais.

Napoléon Ier, Napoléon Bonaparte

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06

LA MOTIVATION POUR CONTINUER L'ACTION :
Si vous voulez réussir, sachez ce que vous faites,
aimez ce que vous faites et croyez en ce que vous
faites.

Rogers, William Penn Adair, dit Will
Les opportunités, c'est comme les autobus, il y en a
toujours un autre qui arrive.
Branson, Richard

LA MESURE DE L'ACTION COMMERCIALE

Les budgets rigoureux sont un non-sens. Je pense en ter-mes d'objectifs, en termes du mieux que vous pouvez faire.

*Welch, John Francis Jr., dit Jack
Une idée est parfaite quand le bien qu'elle exprime
peut se traduire fidèlement dans l'action.*

le talmud

*Un entrepreneur qui ne connaît pas par cœur
toutes ses parts de marché ne gère pas, il règne.*

Riboud. Antoine

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06



LA REUSSITE /L'ECHEC/LE BILAN

La différence entre le succès et l'échec est la capacité à communiquer clairement et efficacement.

Bakshian, Aram, jr

Chaque fois que vous voyez une entreprise qui réussit, dites-vous que c'est parce qu'un jour quelqu'un a pris une décision courageuse.

Drucker, Peter F

Un vrai leader n'a pas besoin de conduire. Il suffit qu'il montre le chemin.

Miller, Henry Valentine

Il ne faut pas confondre la personnalité du dirigeant avec ce qu'il est obligé de faire dans telle ou telle circonstance. Je suis payé par les actionnaires. En voulant faire plaisir à tout le monde, on risque de ne contenter personne.

Taylor, (John) Martin

Ce ne sont pas les sociétés qui font des erreurs, ce sont leurs dirigeants.

Kami, Michael

L'expérience prouve que les entreprises les plus performantes sont celles qui ont changé, en même temps, la technologie, le contenu du travail et les rapports sociaux internes.

Riboud. Antoine

BCC Conférence -ESCP -EAP-15/11/06