

L'Ascenseur relationnel pour l'export, une solution innovante pour développer les exportations des PME

Note des utilisateurs:  / 1
Mauvais  Très bien **NOTE**
Écrit par Philippe MANGÉARD
Mardi, 26 Avril 2011 00:00



Il existe en France des dizaines de milliers de TPE, PME et Grandes Entreprises qui souhaiteraient **mieux échanger et additionner leurs forces** dans la compétition mondiale de plus en plus tendue.

Grâce au regroupement d'Entrepreneurs, à l'Etat, aux autorités consulaires, à certains grands groupes et aux organisations professionnelles, beaucoup de progrès ont été faits ces dernières années dans les domaines de l'information, des conseils, de l'accompagnement, du financement, de la formation et de la communication des PME à l'international.

Il manquait jusqu'à ce jour **un outil d'animation et de déclenchement des synergies commerciales** disponibles, amicales et professionnelles, basé sur la recommandation, clef pour transformer un prospect en client !

C'est sur ce constat que des entrepreneurs français viennent d'inventer le ReKommending®, un véritable Ascenseur Relationnel pour l'Export

Ce concept innovant permet :

- d'offrir une nouvelle méthode de prospection 2.0 pour les dirigeants et responsables d'entreprises: une fois le prospect identifié au bout du monde, vous n'avez plus qu'à demander et négocier la recommandation pour la mise en relation.
- la valorisation confidentielle du potentiel relationnel de chacun : vous pouvez sélectionner et faire rémunérer vos mises en relation
- de faire profiter chaque Entrepreneur des outils simples et puissants du ReKommending®, pour qu'il partage efficacement cette dimension essentielle des affaires : le travail en réseau

Grâce à JKPM, premier club international et anonyme de recommandations professionnelles, le ReKommending® devient un outil de prospection 2.0 adapté pour échanger des recommandations efficaces :

- Chaque Membre renseigne sur JKPM les Noms (sans aucune coordonnée) de ses relations.
- Quand un Membre a besoin d'une recommandation, il interroge anonymement la base.
- Les Membres du Club ayant ce Nom dans leurs contacts reçoivent cette demande.
- Si intérêt, une négociation anonyme s'engage, via la messagerie privée.
- Cette négociation s'arrête au simple souhait d'un des interlocuteurs, ou se poursuit jusqu'au moment où les deux décident de se rencontrer, et lèvent simultanément l'anonymat.
- La suite se traite à l'extérieur, en face à face, et n'est plus l'affaire de JKPM !

Avec l'Ascenseur Relationnel, les Entrepreneurs bénéficient enfin pleinement et sereinement de toutes les synergies « Réseau » pour se développer à l'export !



Philippe MANGÉARD

Fondateur du réseau JKPM, vice-président d'Ubifrance

www.jkpm.net