

Le magazine
de la **Business
Performance**
pour les **dirigeants
commerciaux**
et **marketing**



Les + de l'info commerciale et marketing

Depuis 1982, Action Commerciale,

c'est l'information commerciale et marketing au service de la Business Performance.

La fonction commerciale a depuis évolué : contexte économique plus tendu, explosion des technologies de l'information et de la communication, nouveaux enjeux commerciaux, nouvelles approches clients...

Toujours plus complexe, la fonction commerciale demande davantage de réflexion stratégique, d'anticipation, de mixage des techniques commerciales et marketing.

À nouvel univers, nouvel Action Commerciale.

Apporter une dimension stratégique plus forte tout en conservant un accès aux problématiques opérationnelles et quotidiennes, **voici l'esprit nouveau d'Action Commerciale.**

Toujours aussi opérationnel, Action Commerciale est donc devenu aussi **plus stratégique.**

Un magazine plus riche et plus tendance pour un lecteur mieux informé et un annonceur mieux valorisé.

Directeur Commercial : un lecteur « multi-compétences »

- Recruter, former et intégrer les commerciaux.
- Bâtir et piloter l'organisation commerciale.
- Motiver, inciter, récompenser les commerciaux et les clients.
- Choisir et exploiter les systèmes technologiques de développement.
- Équiper les commerciaux des outils d'aide à la vente.
- Réfléchir et mettre en place les **stratégies commerciales/marketing.**
- Utiliser les outils de **marketing direct** et de **marketing opérationnel.**
- **Conquérir** de nouveaux marchés, de nouveaux clients.
- Optimiser l'activité et le rendement des commerciaux.
- Créer les conditions pour favoriser une **Gestion** de la **Relation Client** efficace.
- Optimiser les **déplacements professionnels** de ses équipes.

+ de stratégie commerciale



- Découvrez chaque mois les « coups » commerciaux des plus grands. Les coulisses des performances commerciales.

+ de pratique



- Le concret et le pragmatisme. Les bons conseils, les bonnes techniques, les bons réflexes pour réussir ses actions commerciales et marketing.

+ d'investigation



- L'Enquête : questions d'actualités et sujets de fonds passés au crible par la rédaction et ses experts. Motivation, Marketing direct, Prospection, Rémunération, ... tout ce qu'il faut savoir.

+ de matchs



- Dans le Duel du mois, deux grandes sociétés sont confrontées. Décryptage et analyse de leur stratégie.

+ de débats



- Face à face entre deux grands dirigeants commerciaux. Question de stratégie, d'organisation, de management. D'accord ? Pas d'accord ?

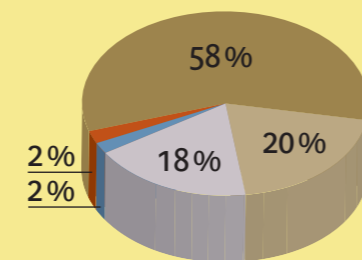
+ de visibilité sur des marchés professionnels



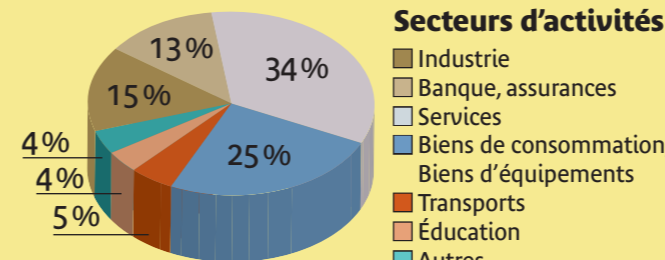
- Les prestataires d'un marché et leurs offres passées en revue. Matériel informatique, Chèques-cadeaux, Formation, Mobilité, Logiciels, Lieux d'événements... 7 pages pour faire le bon choix.

Et toujours + de news, de pages perso, de carrières...

Directeur Commercial : une fonction essentielle, un lecteur incontournable



- Fonctions**
- Direction commerciale
 - Direction marketing, communication
 - Direction générale
 - Direction des ressources humaines
 - Autres



- 63% des abonnés travaillent dans des entreprises de 50 à 500 salariés
- 18% des abonnés travaillent dans des entreprises de plus de 500 salariés

Le lecteur d'Action Commerciale

est « **OPTIMISATEUR** »

DE COMPÉTENCES

et « **DÉVELOPPEUR** »

DE BUSINESS, en PME/PMI

ou grands comptes,

dans tous secteurs d'activités

81 000 lecteurs chaque mois

Diffusion OJD :

■ 15 816 exemplaires

Taux de reprise en main :

■ 5,1

Taux de circulation :

■ 4,8

Abonnements, kiosque, salons professionnels



■ Le Mensuel



11 parutions, dont 1 numéro double en juillet/août

- Diffusion OJD : 15 816 ex.
- 70 % d'abonnés
- Actualité, Analyse, Enquête et Cahier Pratique au service de la Business Performance.

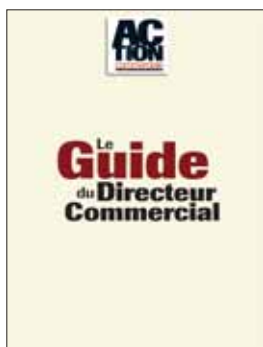
■ La Référence

La référence de la Motivation

- Coup de projecteur sur les évolutions et les tendances de la motivation.
- Rubriques annonceurs :
 - Spécialistes de la dotation,
 - Agences de motivation,
 - Agences d'événements et de tourisme d'affaires,
 - Lieux et prestataires d'événements.
- Une visibilité annuelle, un référencement incontournable.
- 15 000 exemplaires.
- Édition annuelle. Parution novembre.



■ Le Gold



L'ouvrage sur les stratégies et organisations commerciales

- Édition annuelle. Parution décembre.
- Rubriques annonceurs :
 - Conseil en stratégie,
 - Ressources humaines,
 - Marketing direct,
 - Marketing opérationnel,
 - Technologie / Mobilité / Logiciels.
- 11 000 exemplaires, dont 1 000 auprès de directeurs commerciaux grands comptes en série numérotée et version luxe.

■ Les opérations de communication +

(sur devis)

- Mini guide thématique
- Petit déjeuners

LES **TROPHÉES**
ACTION
commerciale



- Un événement annuel
- 15^e anniversaire en 2004
- Soirée en novembre
- Élection du Manager de l'année
- Trophées Agences pour les meilleures opérations :
 - Motivation interne
 - Animation de réseaux
 - Événement d'entreprise
 - Marketing direct
 - Actions commerciales externalisées
 - Formation commerciale

De grandes sociétés françaises ont sponsorisé l'événement.

La plus grande distinction pour la plus belle des visibilitées.

ACTIONCO.fr

L'actualité commerciale des entreprises est en ligne chaque semaine sur **actionco.fr** :

- les news de la semaine,
- l'agenda des manifestations,
- les événements,
- les mouvements dans les entreprises,
- les livres,
- etc.



Service Commercial
Tél. : 01 46 99 99 62 • 01 46 99 90 17
Fax : 01 46 99 81 52