

Action Commerciale		Dossier	Focus	Cahier Expertise	Diffusion sur salons et événements professionnels
Février n°302	Remise technique : 18/01 Parution : 01/02	Management des forces de vente . Les leviers pour faire évoluer les équipes et leur faire atteindre leurs objectifs	Lieux d'évènement . Les sites pour organiser séminaires / convention / événement clients		
Mars n°303	Remise technique : 12/02 Parution : 05/03	Stratégie Relation Client . Techniques et outils permettant de soigner les relations avec les clients. Objectifs : satisfaire et fidéliser	Formation Continue	Le marketing direct : la chasse au leads / le nettoyage de sa base clients	
Avril n°304	Remise technique : 12/03 Parution : 05/04	Animation de réseaux . Comment motiver un réseau de distributeur. Opération incentive et assistance commerciale ou marketing	Voyages d'affaires . Les solutions de transports pour rendre visite aux clients. Les solutions d'hébergements (hôtel, appartement). Les solutions de mobilité sur place (location de voiture)		
Mai n°305	Remise technique : 26/04 Parution : 18/05	Les bons plans de la prospection (Réseaux sociaux / marketing direct / externalisation commerciale).	Flotte Auto : Location Longue Durée, les offres du marché		
Juin/Juillet/Août n°306	Remise technique : 31/05 Parution : 21/06	Lancement de l' Election du Manager Commercial 2010 - Portaits des 10 personnalités - EVENEMENT	Force de vente supplétive		
Septembre n°307	Remise technique : 20/08 Parution : 10/09	Fidélisation	Mobilité : panorama des solutions téléphonie / smartphone / PC portables		
		SUPPLEMENT SEMINAIRE / CONVENTION			
Octobre n°308	Remise technique : 20/09 Parution : 11/10	MARKETING DIRECT	Cadeaux d'affaires : les nouveautés et les incontournables pour faire plaisir en fin d'année. Fidélisation et récompense.		
Hors-série Les Fondamentaux du Développement Commercial	Remise technique: Parution:	 LES FONDAMENTAUX du DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL	Organisation Commerciale - Management - Techniques de Vente Prospection - Ressources Humaines		
Guide de la Motivation 2011	Remise technique : 08/11 Parution : 29/11	 Le guide Motivation 2010	Agences de motivation - Agence d'évènements - Dotation (Carte, coffret, carte, catalogue cadeaux) Lieux d'évènements - Prestataires d'évènements		
Novembre n°309	Remise technique : 26/10 Parution : 17/11	SPECIAL Rémunération : les salaires de la fonction commerciale	<i>A définir</i>		
Décembre/Janvier n°310	Remise technique : 26/11 Parution : 17/12	NUMERO SPECIAL : LE MANAGER COMMERCIAL DE L'ANNEE 2010 + Les meilleures opérations de l'année à destination des FDV	Dotation		