

## DCF Rennes News



Patrick Malandain le messenger du congrès DCF de Normandie, est parti du Havre jeudi 18 février à 5h00.

Il rallie toutes les associations DCF métropolitaines en tentant de battre le record du monde des 10 000 km en courant à raison de 100 km par jour et ce pendant 100 jours consécutifs.

Notre président Didier PERRON l'a accueilli et nous a fait part de l'invitation au congrès national qui se déroulera à Deauville du 26 au 28 mai 2016. Bonne course Patrick.

On peut le suivre sur le site : <http://www.dcf-malandaintour.fr/>

## La dernière plénière

UN AUTRE REGARD SUR LES CHALLENGES POUR GAGNER EN PERFORMANCE COLLECTIVE !

Les challenges commerciaux, cet outil fabuleux qui joue sur l'esprit de compétition des vendeurs et qui ouvre la porte à toute sorte d'objectifs : augmenter son chiffre d'affaires ou sa marge commerciale, inscrire de bonnes habitudes, améliorer son niveau de qualité... Delphine Collombet de la société EVOLESSI est venue nous éclairer sur la notion de challenges commerciaux, challenges participatifs et les challenges socialement responsables.



Pour en savoir plus :  
EVOLESSI CONSEIL - Delphine COLLOMBET  
[delphine.collombet@evolessi.com](mailto:delphine.collombet@evolessi.com) - 06.24.53.25.68 - [www.evolessi.com](http://www.evolessi.com)

## @ctu Métier

**Les Oscars d'Ille-et-Vilaine ont soufflé 30 bougies d'entrepreneuriat**

La cérémonie des Oscars d'Ille-et-Vilaine s'est déroulée mardi soir, au Liberté, à Rennes. Les chefs d'entreprise aguerris, comme Louis Le Duff sont venus encourager les jeunes créateurs audacieux. La relève est assurée avec les autres Oscars : Broadpack, l'Orange bleue, les huîtres Saint-Kerber et AMI. Pour l'avenir Emmanuel Thauvier, le président de la CCI de Rennes, se veut rassurant dans un contexte souvent dominé par la sinistrose. « Les entreprises ont le moral, surtout quand elles savent qu'un territoire se mobilise autour d'elles. Une entreprise ne grandit pas dans le désert... » [Lire l'article](#)



**Tableau de bord conjoncturel du 2ème semestre 2015**

**Recrutement de commerciaux : arrêtons de chercher des CV**

Au 4ème trimestre 2015, le PIB français affiche une

Face à la difficulté de recruter de bons

croissance de + 0,2 % (Insee). Sur l'ensemble de l'année, le taux de croissance ressort à + 1,1 %, contre + 0,2 % en 2014. L'investissement des entreprises, en croissance de 2 %, a également soutenu l'activité.

L'enquête de conjoncture menée par la **CCI Rennes** indique que cet environnement plus favorable impacte la situation des entreprises de sa circonscription. Les résultats traduisent en effet une amélioration sensible de l'activité économique comparée à celle de 2014.

[Tableau bord conjoncturel circonscription Rennes](#)

### **Savoir dire non à un client, c'est réussir à le satisfaire même après avoir refusé sa demande**

Savoir dire non à un client, c'est arriver à le satisfaire et à le fidéliser alors qu'on vient de rejeter sa demande. Si une pléthore d'articles explique comment oser dire non à un client, la démarche ne se limite pas à une question de courage. Nous vous proposons ici une technique pragmatique privilégiant un échange de qualité avec son interlocuteur. [Lire l'article](#)

commerciaux, le réflexe pour beaucoup de directeurs commerciaux et de DRH est de se focaliser sur le CV ! Une erreur selon Didier Perraudin, expert en recrutement. Découvrez les clés d'un bon recrutement.

Pour évaluer un potentiel, il faut s'intéresser à tout ce qui n'est pas sur le CV, trois "soft skills" fondamentaux : Tempérament, Motivation, et Agilité intellectuelle.

[Lire la suite](#)

### **Oui, les RH peuvent rendre les commerciaux plus efficaces !**

Les RH contribuent en amont au recrutement de personnel de vente efficaces et motivés. Elles auront en aval un rôle de suivi et d'accompagnement du collaborateur notamment sur la partie rémunération et évolution de carrière. La force de vente ayant généralement une part variable dans sa rémunération se verra alors confronté au responsable des ressources humaines dans l'administration de ses primes. [Lire l'article](#)

## RALLYE DECOUVERTE DES ENTREPRISES DE LA COTE D'EMERAUDE SAMEDI 19 MARS 2016

Le Rallye découverte des entreprises est un événement citoyen et ludique ouvert à tous.

L'objectif est de faire découvrir le potentiel économique du territoire de la Côte d'Emeraude et, ainsi, de rapprocher entreprises et citoyens. Cette année, des entreprises-étapes réparties sur la Côte d'Emeraude sont les partenaires du Rotary pour le rallye.

Chaque entreprise-étape élabore un questionnaire auquel devront répondre tous les participants.

Il a pour but de faire connaître l'entreprise et ses activités.

[En savoir plus](#)



## Intronisations de trois nouveaux membres



Notre réseau DCF rennes vient de s'etoffer grâce à l'arrivée de trois nouveaux membres qui ont fait leur intronisation le 24/02/2016 :

- Nicolas Philipon de la société Frans Bonhomme
- Frédéric PANEL de Partners- Patrimoine
- Jean Charles HUET du Novotel Alma

Une soirée avec la convivialité habituelle s'en est suivie. Bienvenue à vous trois.

## 1ER RÉSEAU D'ENTREPRENEURS DE LA FONCTION COMMERCIALE



Il est composée de chefs d'entreprises, de consultants, de dirigeants et de cadres ayant en charge la politique, la stratégie et la mise en oeuvre des moyens commerciaux. On retrouve les membres du mouvement DCF aussi bien dans les grandes organisations que dans les PME-PMI. Le mouvement DCF, créé en 1930, compte aujourd'hui une centaine d'associations, présentes dans toutes les régions de France.

[Visiter le site de la fédération nationale](#)



Copyright 2016 - DCF Rennes  
[Cliquez ici pour vous désinscrire](#)