



# Les outils complémentaires

**Management** L'essentiel du

Ce contenu est un complément à la lecture de **SAVOIR SE VENDRE** (collection *L'essentiel du Management*, ESF éditeur, disponible chez votre libraire) pour vous permettre une réappropriation efficace des principes développés dans le livre. Il est uniquement téléchargeable sur [www.capital.fr/management-outils](http://www.capital.fr/management-outils).



## Les piliers de la réussite

### Cohérence

De l'ensemble de vos messages, dans toutes vos communications, quels que soient les médias utilisés.

### Régularité

Une présence régulière est primordiale ; multipliez vos actes de visibilité. Rappelez-vous : si on n'entend plus parler d'une marque, d'un produit, sa notoriété spontanée chute considérablement.

La régularité permet de créer un réflexe entre votre nom et une offre chez vos prescripteurs, vos cibles.

### Ténacité

La réputation et la réussite sont des choses qui se construisent sur la durée. Ne baissez pas les bras au bout de 6 mois, le temps joue en votre faveur si vous avez su créer les conditions (stratégie globale de différenciation, objectifs, communication...).

### Preuve

Vos messages sont des promesses, donnez les preuves de ce que vous avancez. Résultats, acticles, photos...