



Film d'ouverture DCF



Gérard FALCOMER
Président
DCF Poitou-Charentes



Les Dirigeants Commerciaux de France (DCF)
La communauté des entrepreneurs et managers de la fonction commerciale



L'histoire des DCF



1930 Création des DCF (Le 2 Avril)

1955 Participation à la création du futur Institut Commercial Supérieur de Vente (ICSV)

1961 Création du CNC (DCF Challenge en 2018)

1993 Mise en place d'une charte présentant la vocation et les valeurs DCF

2002 Contribution à la création du BTS Négociation Relation Client (NRC)

2009 Création du Club DCF Premier 

(six membres fondateurs : Le groupe La Poste – Altarea – Euler Hermes – Ricard – JC.Decaux & avec le soutien des DCF)

2010 Les DCF fêtent leurs 80 ans (au Congrès national de La Baule)



© DCF congrès national La Baule



Premier réseau professionnel dédié à la fonction commerciale

- ✓ Les DCF C'est 88 ans d'histoire au niveau national.
- ✓ 75 associations 2500 Membres en France
Chefs d'entreprise, Responsables commerciaux, Enseignants, Professions libérales,,,
- ✓ + De 1.000 manifestations annuelles consacrées aux métiers de la vente,
- ✓ Les DCF du PC, 6 associations, 204 membres (Nov 2018)



 www.reseau-dcf.fr



STATUTS DCF



DCF Juniors: Dédié aux jeunes (Moins de 30 ans)
Couvrir toutes les générations d'acteurs de la fonction commerciale au sein des associations

DCF Actifs: Etre dirigeant, responsable ou directeur commercial au sein d'une entreprise.

DCF Seniors: Implication des anciens au sein du réseau pour échanger, aider, et apporter une expérience à l'ensemble des DCF.

DCF ONE: Le nombre et les vitesses des changements impliquent de se remettre en question constamment. (l'évolution permanente de l'environnement français et mondial, Bouleversements du monde de l'entreprise et des comportements, l'explosion des technologies)

Club Premier (2009): Dédié aux dirigeants des entreprises cotées en bourse
Développer une vision prospective des métiers de la fonction commerciale,



Poids économique des,



100 Milliards d'€uros

Le Club dédié aux entreprises de taille intermédiaire « Un espace de réflexion et d'enrichissement partagé pour aborder les enjeux majeurs »

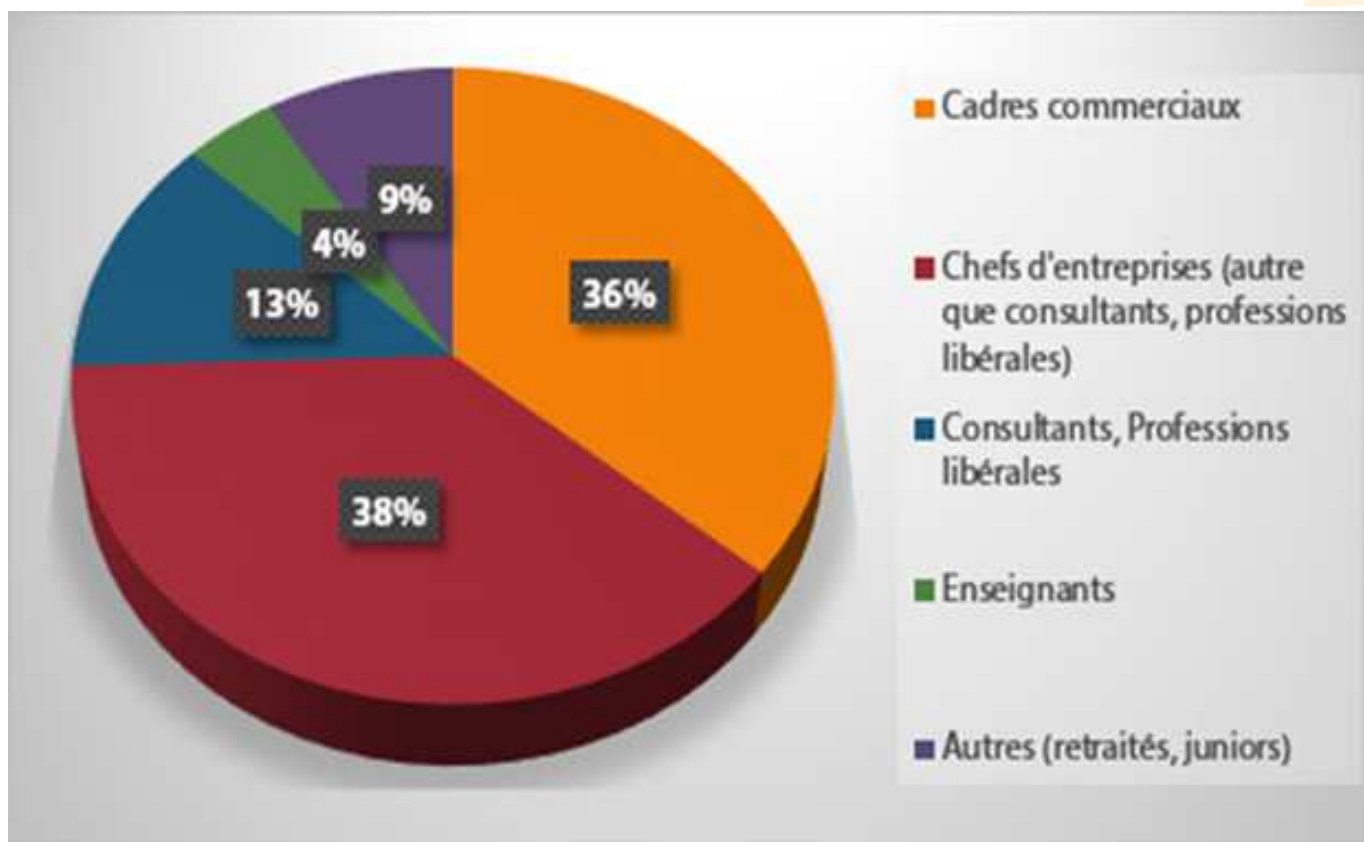


300 Milliards d'€uros

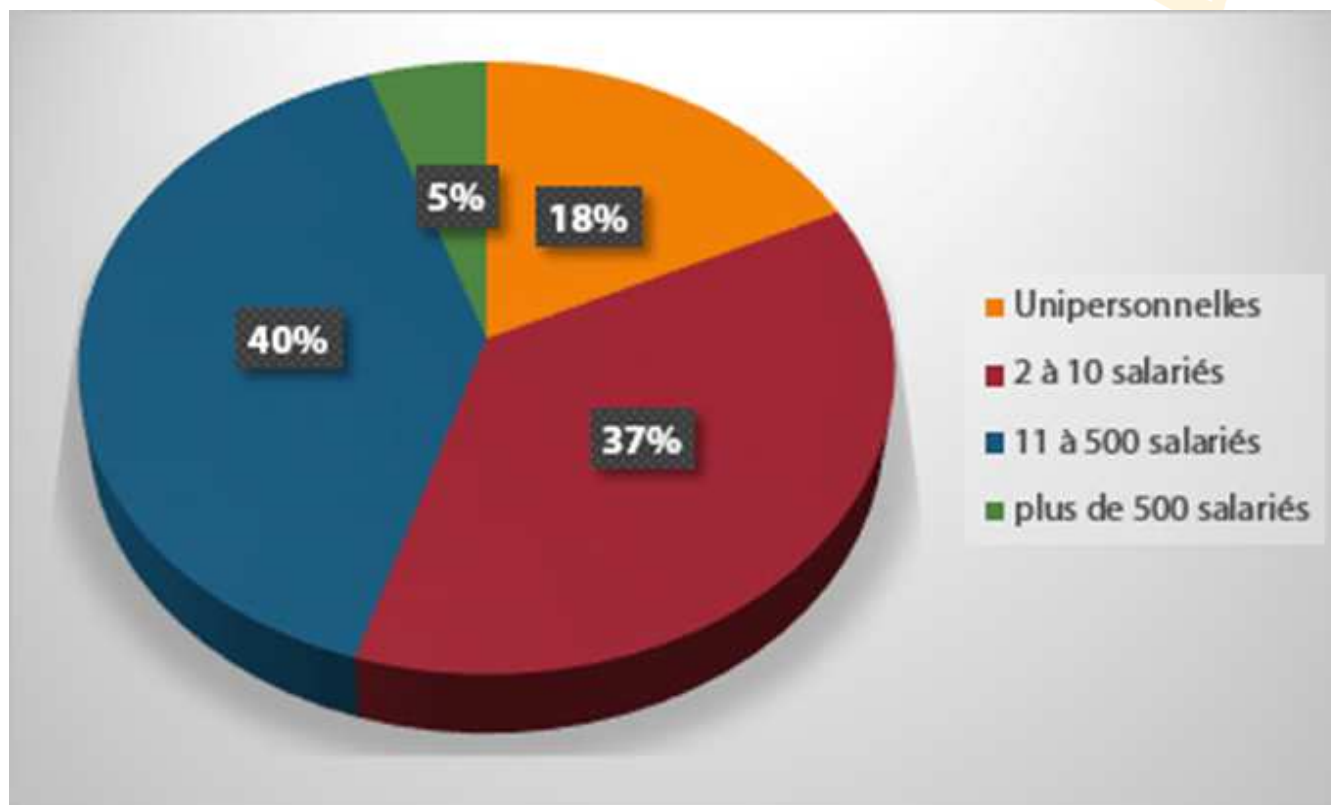
Le club dédié aux grandes entreprises « un groupe privé exclusif de réflexion et d'influence »



Profil des membres DCF



Profil des membres DCF



Objectifs des DCF



- ✓ Fédérer et favoriser la mise en réseau
 - Des outils de partage d'information
 - Des manifestations en associations intégrées aux réseaux socio économiques locaux

- ✓ Valoriser la performance commerciale
 - En récompensant l'excellence des entreprises
 - En stimulant la culture commerciale

- ✓ Soutenir le développement des entreprises
 - Partage d'expertises, de problématiques et savoirs faire
 - Formations permanentes, rencontres inter-associations

- ✓ Sensibiliser les jeunes aux métiers de la vente
 - Des concours nationaux
 - Des actions d'information, de découverte
 - Intégration progressive au réseau DCF

Les actions auprès des jeunes

DCF CHALLENGE
LE CONCOURS DE L'INTELLIGENCE COMMERCIALE



Une évaluation basée sur les 3 piliers de l'intelligence commerciale

- ✓ **L'expertise technique** : les compétences métiers spécifiques à maîtriser
- ✓ **L'efficacité opérationnelle** : Le process commercial et les techniques de ventes
- ✓ **L'intelligence émotionnelle** : La capacité relationnelle, l'empathie

Les Actions Auprès des jeunes

Le DCF CHALLENGE (Ex CNC)

- Chaque année plus de 10 000 étudiants issus de 250 établissements sont inscrits,
- Le soutien du Ministère de l'Éducation Nationale et du Ministère de l'enseignement Supérieur
- Des partenaires prestigieux : Alizeum 2018- SEH (Hôtels) 2017- Intermarché 2016- ISS 2015– Renault & JC. Decaux (2014)- Adecco (2013)- Ile de La Réunion (2012)- Caisse d'Epargne (2011)- Annecy 2018 (2010)- Secrétariat d'État à l'Emploi (2009)- McDonald's France (2008) Paru Vendu (2007)- NRJ Group (2006) etc
-/.....



DCF LEARNING



Les DCF acteurs de la formation

Partenaire d'un géant de la grande distribution alimentaire avec un rôle d'interface dans la mise en œuvre d'une formation,

Les DCF acteur de la formation avec un de nos partenaires « Intermarché » qui avait une problématique pour recruter les futurs chefs d'entreprises et des directeurs de magasins. Cette formation (bac +3) a pour but de permettre à des jeunes de découvrir les métiers de la grande distribution et à terme prendre des postes de directeurs puis de chefs d'entreprises.

Signature de cet accord « Intermarché / Idrac et les DCF » le 19 octobre 2018

La fonction commerciale au cœur de la transformation des entreprises

- ✓ Les chefs d'entreprise et la fonction commerciale:
 - C'est une fonction importante pour le développement de la relation client (oui 92%)
 - La performance globale de l'entreprise (oui 90%)
 - Elle occupe une place majeure dans l'entreprise (oui 86%) (95% + de 250 salariés)

 - Mais ils considèrent le soutien public insuffisant pour la développer oui (62 %)
 - Etre en retard par rapport à nos voisins européen (oui 55%)
 - Le système éducatif dote les étudiants d'une expertise technique (oui 57%)
 - Recruter un commercial est difficile oui (67%)

 - Que l'impact des outils numériques sur la fonction est important (oui 75 %)
 - Que leur entreprise est en avance sur le sujet (oui 66 %)

- Baromètre DCF/OPINION WAY 24 Octobre 2018 Etude Auprès de 403 entreprises



La fonction commerciale se transforme

- ✓ En 5 ans les clients disposent en moyenne de 20 fois plus d'information sur leurs fournisseurs et ils sont deux fois plus sollicités,
- ✓ 70 % des clients souhaitent rencontrer un commercial avant la phase de consultation.
- ✓ 75 % des clients préfèrent acheter par internet plutôt que de rencontrer un commercial.

Source NEIL RACKHAM CFO Magazine



Vidéo

 www.reseau-dcf.fr



Les Dirigeants Commerciaux de France

Unis par un esprit « Réseau » autour de valeurs fortes

Éthique, engagement, entraide, partage et convivialité



PIERRE GUEPET
DCF Délégué
National Education