

LA DÉMARCHE DE LA COMMUNICATION EST PERMANENTE. Ce cycle permanent de la communication, qui va de l'information à la vente, s'inscrit dans une démarche qui devient progressivement naturelle pour les entreprises gagnantes sur leur marché.

LA CONCURRENCE EST DURE dans la majorité des secteurs et la compétition est un extraordinaire aiguillon dans la recherche de l'excellence. Le leadership sur un marché ou dans une niche de marché s'acquiert difficilement. Il peut toutefois se perdre rapidement dès que s'installe le confort du succès et que se relâchent les efforts de communication interne et externe. Cette communication alimente la vivacité de toutes les composantes de l'entreprise. Elle oblige Cadres et Dirigeants à être à l'écoute permanente de leur organisation pour être capables de définir et d'exploiter LES ÉLÉMENTS DE SA DIFFÉRENCE dans un environnement donné.

————— C'est ce qu'en marketing, on appelle la «**Compétence Distinctive**». —————

Elle sert de repère à tous les collaborateurs de l'entreprise, à ses clients et à ses partenaires ; elle fait partie intégrante de la culture de l'entreprise.

DÉFINIR précisément et valoriser cette compétence distinctive par la mise en place et l'exploitation efficace d'outils de communication adaptés à l'environnement interne et externe, s'inscrit dans la mission des dirigeants qui veulent positionner favorablement leur organisation sur un marché que les privatisations, l'internationalisation et la mondialisation rendent de plus en plus concurrentiel.