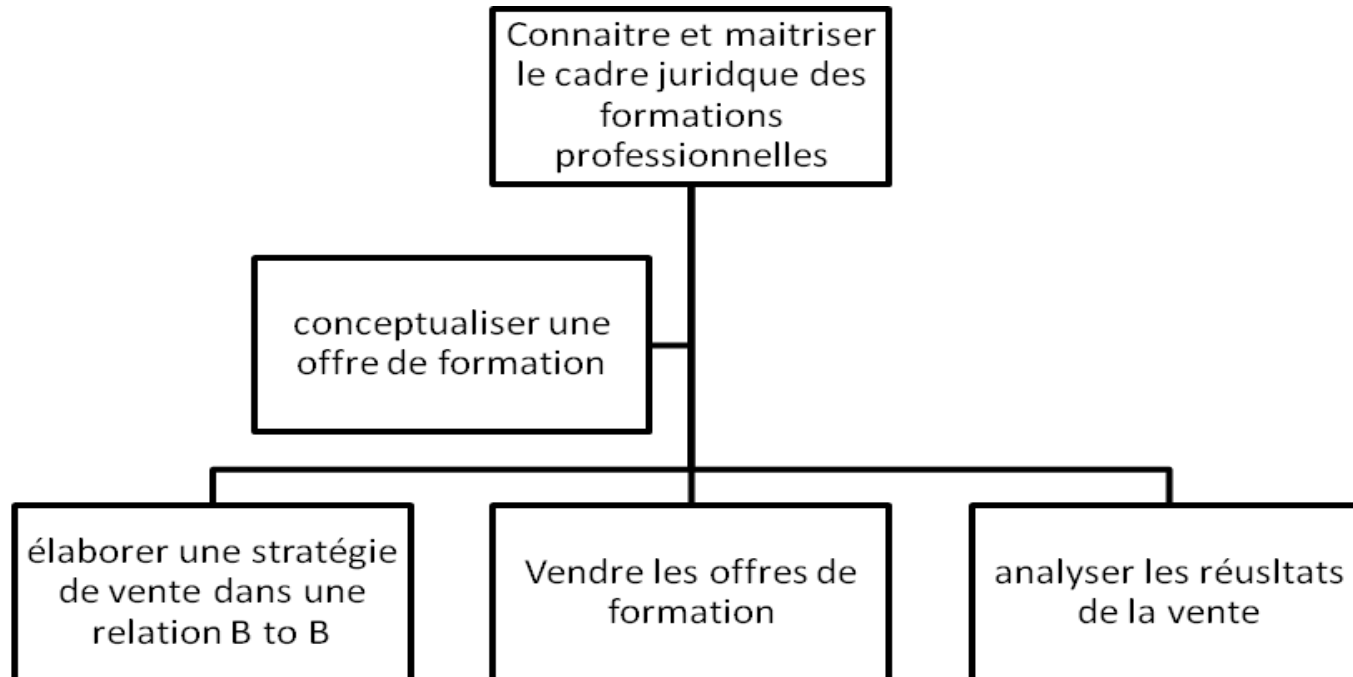


II) D'un besoin à une mission...

A) Quelle est la mission?

La mission:



B) Les objectifs de la mission

- L'objectif qualitatif:

Montrer de manière rationnelle et justifiée la viabilité de créer une filiale, et proposer une stratégie de vente efficace dans une relation B to B

- L'objectif quantitatif:

- * création d'un portefeuille produit

- * vendre 10% de ce portefeuille créer