

Osmoze a développé, grâce à ses partenaires diplômés et expérimentés, une méthodologie qui lui est propre;

Cette méthodologie consiste en une méthode en 6 points, identifiée sous le nom de 6 C :

1. **Connaître** : diagnostic interne et externe du produit vs marché
2. **Cibler** : segmentation et analyse des attentes (besoins, motivations) des utilisateurs
3. **Choisir** : définition des choix stratégiques des applications du produit
4. **Construire** : mise sur pied d'une équipe de présentateurs, représentants, vendeurs
5. **Communiquer** : élaboration de la stratégie de communication et de vente, documents, cd, vidéos, brochures
6. **Changer** : lancement de l'équipe de vente et des outils de vente

Cette méthodologie a déjà fait ses preuves et constitue pour Osmoze, le nerf de guerre de la commercialisation de vos produits. Il n'est pas nécessaire de s'éterniser sur les 6 C ; mais le simple fait de prendre le temps de bâtir une réflexion et un point de vue différent sur votre entreprise et vos produits permet d'établir les bases nécessaires à une stratégie nouvelle et rentable pour vous.