

DES STRATÉGIES GAGNANTES POUR ATTEINDRE À L'EXCELLENCE

La qualité des relations à l'intérieur d'une entreprise constitue un facteur de productivité qui détermine l'image, la qualité du produit, la conception, la distribution, la fiabilité et l'excellence du service. Voilà l'objet du nouveau programme de formation en gestion de la commercialisation que coanimeront MM. Steve Subramaniam et Allen Oberndorf, tous deux membres de SOG. Le premier a charge des Affaires générales, tandis que le second, ancien conseiller de la Banque mondiale auprès des gouvernements du Canada et de la Malaisie ainsi que d'entrepreneurs privés des pays membres de l'ANASE, est aujourd'hui conseiller associé en commercialisation.

Les objectifs du programme sont les suivants :

- a) déterminer les ressources créatrices de la direction d'entreprise et la stratégie de commercialisation comme facteurs garants de la réussite;
- b) évaluer les plus récentes techniques de commercialisation dynamique adaptées à un environnement concurrentiel et en discuter;
- c) recommander l'adoption de stratégies novatrices afin d'atteindre à l'excellence en matière de ventes et de commercialisation.

[bas de vignette]

M. Steve Subramaniam, directeur des Affaires générales de SOG, et M. William Miller, ancien conseiller principal au programme Innovations commerciales de SRI International (Stanford Research Institute, Californie).

ECONSULT CONSEILLE LA BANQUE ASIATIQUE DE DÉVELOPPEMENT

Econsult fournira son expertise économique dans le cadre de deux études commandées par la Banque asiatique de développement.

Pour la première, M. David Dennis, directeur délégué, a été embauché à titre de spécialiste de la gestion des ressources humaines et de la planification économique dans le cadre du Deuxième Projet de perfectionnement professionnel, en Indonésie. Cette étude a été réalisée d'octobre à décembre 1988.

La seconde, qui concerne la Malaisie, vise l'amélioration des infrastructures des villages côtiers. M. Chang Yii Tan, conseiller associé d'Econsult, a été engagé à titre d'analyste économique afin d'évaluer les coûts et avantages sociaux rattachés à la fourniture de services sanitaires à 50 villages côtiers de la Malaisie orientale et de la Malaisie occidentale. L'étude, qui est actuellement en cours, sera terminée au milieu de l'année.

ÉLARGISSEMENT DU PROGRAMME STRATÉGIQUE D'ACCÈS AU MARCHÉ

M^{me} June Ooi, conseillère d'Econsult, visite la Malaisie orientale et Brunei afin d'y effectuer une étude de marché pour trois produits fabriqués dans l'État australien de Victoria.

Cette visite marque l'élargissement du Programme stratégique d'accès au marché, qui était auparavant offert par Econsult pour la Malaisie occidentale et Singapour.