

Une intervention terrain, rémunérée en fonction des résultats !

Un accompagnement sur mesure, qui vise des objectifs de rupture et des progrès collectifs pérennes.

Vendre : un professionnalisme difficile à évaluer

La complexité et la compétitivité des marchés nécessitent des compétences commerciales multiples et pointues. La vente de service en particulier impose la maîtrise de méthodes rigoureuses, d'un ensemble de gestes et postures adaptées et d'une forte qualité de la relation avec le client. Par ailleurs, il y a très peu d'outils qui permettent d'évaluer objectivement la prestation commerciale pour développer la compétence des vendeurs.

Une rentabilité aléatoire

Les compétences ne s'acquièrent finalement que sur le terrain, pas à pas, en répétant le geste technique... Ce qui signifie qu'une formation commerciale ne prend sens que lorsqu'elle est mise en application sur la durée.

Augmenter le niveau d'exigence, sans accompagner en situation, n'aboutit qu'à une augmentation des tensions contre productives. Or les managers n'ont que peu de temps à consacrer à l'accompagnement terrain...

Les formations commerciales sont donc généralement peu efficaces et faiblement rentables !

L'engagement du R.O.I.

Notre partenariat avec vous commence par la détermination ensemble des objectifs de rupture que l'on peut raisonnablement se fixer dans un délai d'un an, et l'identification des bons indicateurs de réussite. **Nous nous engageons sur le résultat**, si bien que notre offre propose un dispositif adapté avec un budget tenant compte d'une part variable, indexée aux résultats.

Méthode

- Repérer les meilleures pratiques (capitaliser sur ce qui marche) :

Analyser les réussites et les échecs, expliciter les tours de main maison, modéliser et optimiser le process de vente.

Faire témoigner les meilleurs vendeurs, pour faire émerger le désir de formation chez les commerciaux.

- Bâtir un Cycle d'entraînement adapté à la culture commerciale de l'entreprise

Déployer des modules ciblés pour mutualiser les bonnes pratiques, et tirer vers le haut à partir de l'expérience des meilleurs vendeurs.

- Doter les managers d'un outil d'évaluation des pratiques commerciales et de progression individuelle de leurs commerciaux.

- Mesurer régulièrement l'évolution des progrès sur la base des indicateurs pré identifiés.

Avantages

- Nous faisons en sorte de stimuler l'appétit des commerciaux avant de les entraîner aux pratiques qui vont les faire progresser

- Nous ne prenons pas le risque de plaquer arbitrairement des méthodes sur une culture qui rejettera la greffe, sachant que la loi d'inertie des systèmes fera que l'intelligence collective trouvera toujours la parade pour annuler les effets positifs obtenus en reportant le symptôme ailleurs...

- Nous n'inventons rien : nous partons de ce qui marche déjà !

- Nous n'enseignons rien, sans nous assurer sur le terrain que c'est pratiqué et mis en oeuvre avec succès.