



Réussite commerciale

les 8 facteurs de performance



Connaissance client

Connaître en profondeur le métier, le quotidien, les objectifs, le jargon, etc... des clients.

Tips : inviter un client à venir parler de son métier et consigner les échanges



Connaissance produit

Maîtriser les différents usages du produit en fonction des personas (profils types de client).

Tips : lister les différents usages qu'ont les clients du produits et les classer par persona



Processus de vente formalisé

Avoir un processus de vente documenté, répliquable et appliqué au sein de l'équipe.

Tips : formaliser les méthodes de vente des meilleurs commerciaux



Méthodes de vente (& formations)

Être formé sur des vraies méthodes de vente structurées et efficaces

Tips : formaliser les méthodes de vente des meilleurs commerciaux



CRM (structuré et utilisé)

Avoir un CRM calqué sur le processus de vente établi et clair à utiliser pour les commerciaux

Tips : définir avec les commerciaux les règles d'usage du CRM



Philosophie orientée client

Penser « achat » plus que « vente » et se mettre à la place du prospect pour l'aider au mieux

Tips : s'appuyer sur le Customer Centric Selling et le parcours d'achat des prospects



Organisation solide

Avoir de la clarté sur l'organisation de l'équipe comme sur l'organisation individuelle sur commercial

Tips : clarifier les rôles et les responsabilités de chacun dans l'équipe, ainsi que la gestion des emplois du temps individuels



Outils commerciaux

Être équipé d'outils, de modèles, de présentations, qui automatisent une partie des tâches.

Tips : fournir aux équipe des modèles de présentation, d'email, etc. conformes processus établi et qui le rendent plus facile à appliquer