



Patron... et vendeur !



Les 3 clés pour réussir ?

- 1/** Clarifier nos objectifs de CA,
notre positionnement
et notre vision
- 2/** Clarifier notre image de l'action commerciale
- 3/** Considérer que l'action commerciale va être menée par quelqu'un d'autre... pas très performant...

Comment préparer efficacement son travail ?

➤ Ses objectifs :

- De résultat / De travail
- Par activité
- Clients actuels / Nouveaux clients

➤ Son ciblage

➤ Son schéma de vente

➤ La grille des points de contact

Comment préparer efficacement son travail ?

➤ Son planning :

- Des blocs temps définis dans l'agenda

➤ Ses outils d'aide à la vente

- Argumentaire
- Fil rouge / téléphone
- Outils de présentation
- Proposition commerciale / Bon de commande

➤ Ses outils d'organisation

Comment mesurer ses performances ?

➤ Une grille **d'analyse des rendez-vous**

➤ Un **tableau de bord de l'action commerciale**

- Basé sur le schéma de vente

- Maximum 10 chiffres clés

- Pour analyser le passé, corriger vite et maîtriser le futur

Un état d'esprit permanent

- Vos prospects
- Vos clients
- Vos fournisseurs
- Vos collaborateurs
- Votre banquier
- ...



Patron... et vendeur !

