

Comment bien vendre ?

Emission Starter 19/04/2012



Conseil 1 Bien vendre = se préparer !

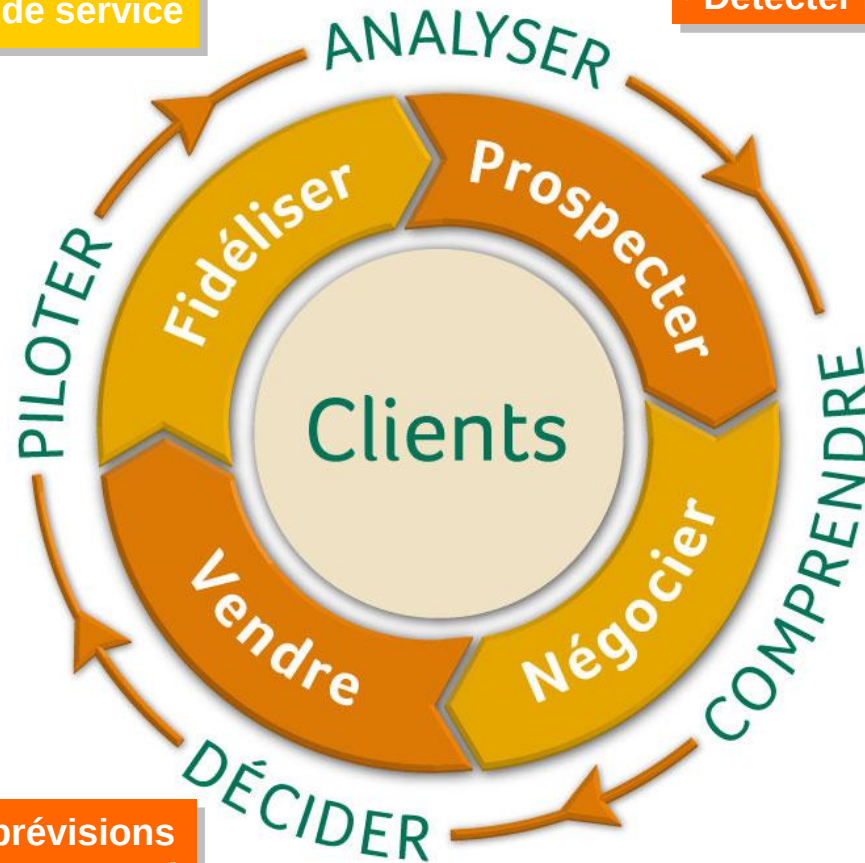
- **Faillir à sa préparation c'est préparer sa faillite !**
- **Pour se préparer : structurez votre activité commerciale**



Structurez votre activité commerciale

- Chaînes de fidélisation
- Vente de produits et services complémentaires
- Améliorer sa qualité de service

- Envoyer des messages personnalisés
- Segmenter
- Prioriser ses activités
- Détecter les besoins



- Suivi des objectifs et prévisions
- Anticiper l'évolution de l'activité
- Analyse de la rentabilité
- Suivre l'évolution des leads

- Identifier les comptes clés
- Automatiser les processus
- Augmenter sa réactivité

Structurez votre activité commerciale

- Décomposez les différentes étapes
- En fonction des problèmes que vous identifierez, vous pourrez mettre en place les solutions adéquates
- Exemple :
- **Vous avez beaucoup d'offres en cours, mais peu se concrétisent**
 - Améliorez votre argumentaire et démarquez vous de vos concurrents pour rendre votre offre unique
- **Vous avez trop peu d'offres en cours**
 - Déterminez les secteurs les plus intéressants : les plus porteurs ou ceux dans lesquels vous avez le plus d'expérience
 - Investissez dans une base de données de prospection afin d'alimenter votre cycle de ventes
- **N'oubliez pas que recruter un nouveau client coûte 3 fois plus cher qu'en conserver un ! Ne négligez donc pas vos clients actuels**



Conseil 2

Et si vos résultats commerciaux n'étaient pas une question de contexte économique ou de hasard mais le résultat d'un plan tactique de prospection efficace ?

Améliorez de 5% la performance de votre approche commerciale et augmentez votre CA de 22%?



Croissance de vos ventes

Amélioration

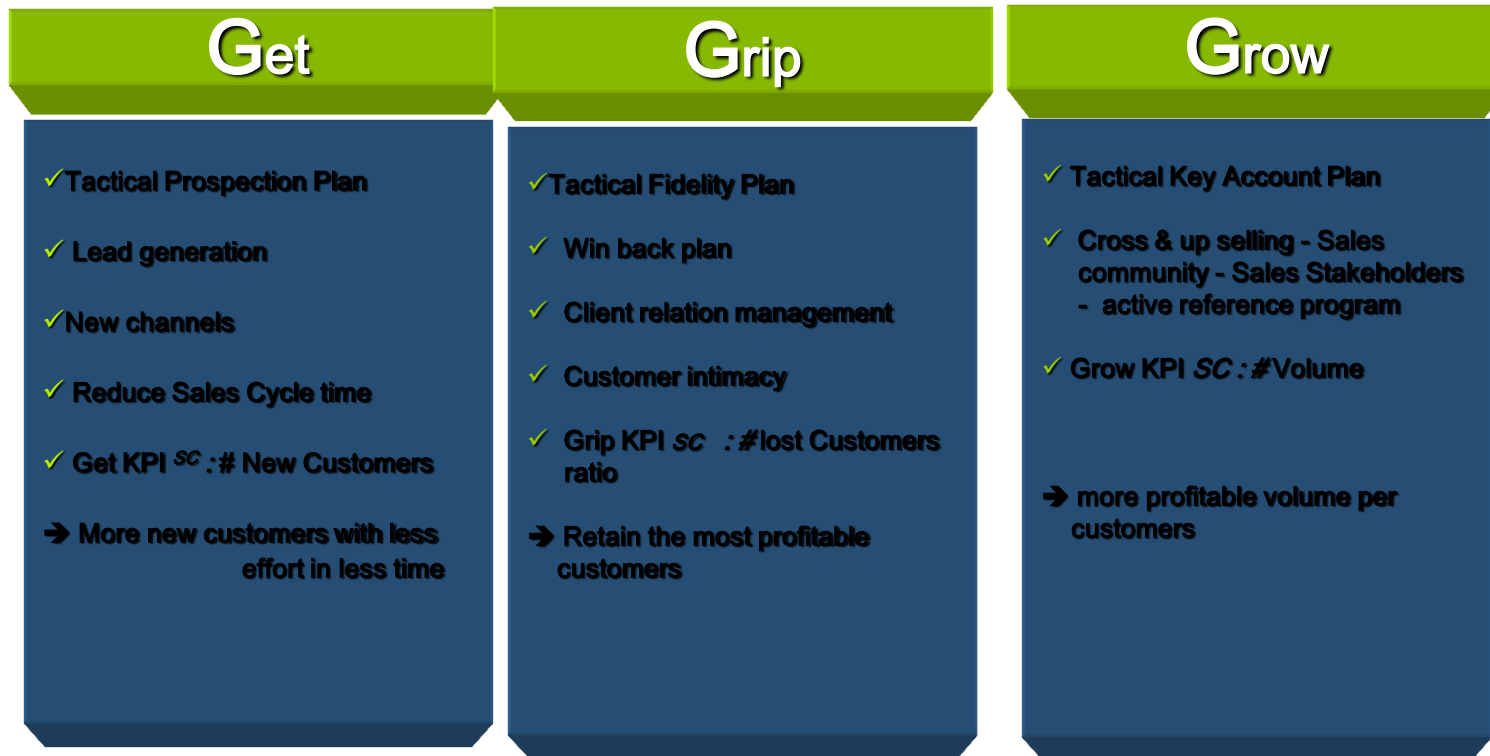
(# opportunités)x(taille)x(taux de succès)

(Longueur du cycle de vente)

=



1 Augmentez le nombre d'opportunités : méthodologie 3 G



En fonction de chaque canal, mettez en place une stratégie efficace adaptée aux besoins de celui-ci

Exemple : commercial profil hunter ou farmer?



6th Congress on
project management

sage

2. Augmentez la taille du deal

Valorisez des services complémentaires
Au lieu de réduire votre prix offrez plus



3. Augmenter le ratio de succès

Rendez votre solution unique aux yeux de votre prospect
Ceci sera possible : grâce

1 grâce à une bonne compréhension de ses besoins :

faites le parler !

Commencez avec des questions d'accroche

éveillez son intérêt

**Rebondissez sur les points faibles des solutions ou services
actuellement utilisés**

**2. grâce à une bonne connaissance de vos concurrents :
démarquez vous !**



4. Raccourcissez le cycle de vente

Déterminez la fonction et l'influence de vos différents interlocuteurs

Identifiez votre promoteur

Personnalisez votre argumentation :

L'utilisateur sera sensible à l'aspect fonctionnel

Le décideur aux éléments financiers

Il vous envoie 6 et 9 contacts en moyenne pour concrétiser une vente

Mettez donc directement en avant les arguments les plus percutants

