



## PLAN BOOST Septembre 2022

Pour une rentrée en pleine forme de vos équipes commerciales

Temps de lecture : 3'30

### **Contexte :**

Dès cet été, votre direction est engagée dans la préparation de la rentrée commerciale avec le rush de fin d'année et déjà les perspectives et objectifs 2023.

Quelles innovations et actions allez-vous présenter en matière d'efficacité et de performance commerciale ?

Je vous propose de travailler ensemble sur 3 leviers de performance :

#1 Management des équipes commerciales

#2 Amélioration de la pratique commerciale

#3 Sales Enablement

**12 août 2022**



# # 1 Management Équipes Commerciales

---

## Axes d'intervention et expertises

- Diagnostic des compétences des commerciaux : connaissance et maîtrise des offres, évaluation des techniques de vente et d'entretien, mesure et utilisation du temps commercial
- Piloter les équipes :
  - suivre et évaluer la performance / KPI
  - bâtir le plan d'action adéquat
  - engager les équipes dans l'action
- Expliquer et faire appliquer la stratégie (Où allons-nous ? Pour quoi ? Comment ?) et sa déclinaison sur le terrain en plans d'actions
- Gestion des équipes : la bonne personne au bon endroit, recrutement, analyse organisationnelle, réunions hebdo, entretiens, training, formation continue des équipes, réflexions en interaction avec la DRH
- Excellence opérationnelle : partage des best practices, étude de cas en réunion hebdo. , co-construction avec l'équipe, etc
- Dans un contexte changeant et incertain, capacité à rassurer et à embarquer les équipes ( posture du manager : exigence, empathie, écoute, exemplarité, fiable, loyal).



# 2

## Amélioration de la pratique commerciale

### Axes d'intervention et expertises

- Impératif de suivi et d'endurance dans l'atteinte des objectifs de vente : bâtir la salle d'entraînement des commerciaux ([Sales sparring](#)), affirmer son comportement commercial « être clutch »
- Renforcer la démarche commerciale et opérationnelle (détailler et enrichir le contenu de chaque phase/étape jalonnant la réussite des ventes)
- Faire équipe en traitant ensemble des sujets communs liés au processus de distribution / souscription / gestion
- Optimiser la stratégie commerciale par renforcement de la qualification des cibles et objectifs
- Adopter une approche pragmatique :
  - - qu'est ce qui marche ? = Ce que je garde
  - - qu'est ce qui nous freine ? = Quoi changer ? Quoi supprimer ?
  - - démarche agile = boucle d'évaluation et de remise en cause
- Optimiser l'organisation de travail (présentiel –distanciel – être en phase avec le tempo et les réalités business des prospects / clients)
- Il n'y a pas que les KPI commerciaux , nécessité de voir les choses de manière transverse = la nécessité de renforcer les coopérations avec les autres directions pour réussir les objectifs commerciaux.



# 3

## Sales Enablement

viser l'alignement  
du marketing et  
du commercial

---

### Axes d'intervention et expertises

- Sales Enablement : pour un marketing en appui au sol des commerciaux.
- ✓ Utilisation des derniers outils à disposition pour personnaliser et optimiser ses entretiens commerciaux (cf. Touch&Sell, Showpad, Salesapp, etc)
- ✓ Boucle continue marketing / sales = mon offre client fait-elle le job ?
- Capacité à optimiser la pratique commerciale, à tester de nouvelles démarches afin de multiplier les opportunités de business (augmenter le sourcing)
- Renforcer la démarche marketing : plan d'actions campagnes, parcours client, entonnoir de conversion, sales enablement, buyer persona
- Apporter de la valeur = réfléchir aux points déterminants pour le client et à ce que les concurrents ne pourront pas apporter ... (en parallèle de l'analyse SWOT)
- Trouver les points de bascule : suis-je en face d'un
  - enjeu de performance : comment améliorer / perfectionner ce qui existe
  - enjeu de transformation : s'adapter pour coller à une nouvelle réalité
  - enjeu d'innovation : sortir du cadre et tester du neuf.



## Ma vision en qualité d'intérim manager

► Rentrée 2022 + préparation 2023 = faire gagner les équipes en agilité et en efficacité.

► Une densité de sujets = sens de la priorisation pour rester focus sur la performance opérationnelle.

► Vous avez impulsé une démarche de changement en vous appuyant sur les fondamentaux et les points forts des équipes = l'intérim manager va être l'accélérateur idéal pour appuyer cette dynamique.

Contact : Claude Emmenecker 06 03 18 28 26

[management-des-reseaux.com](http://management-des-reseaux.com)

Paroles d'expert : [Morgan Philips Management de Transition](#)