

## Sales Sparring

### Muscler la préparation de ses commerciaux



Lors de la dernière édition du salon E-Marketing et Stratégie Clients 2022 - Paris, il était tout particulièrement question de Sales Enablement, un sujet essentiel pour les directions commerciales marketing.

Le Sales Enablement qui vise à aligner le marketing et l'action des forces de vente pour une performance optimale se traduit notamment par :

- le Sales content : à travers les outils digitaux qui équipent le commercial, le marketing va produire le meilleur contenu pour assurer un entretien de vente efficace et personnalisé.

- le Sales coaching : préparer ses entretiens de vente, tester ses arguments et scénarios, vérifier son impact et sa capacité à susciter l'engagement client.

**Avant un entretien important avec un client ou prospect, je peux me préparer avec un sparring-partner en rejoignant la salle d'entraînement. C'est un vrai plus, je gagne en confiance.**

En 2021, dans le cadre d'une mission de management de transition et en qualité de directeur commercial, j'ai pu expérimenter une version plus collaborative du Sales coaching : le Sales sparring = bâtir une salle d'entraînement qui permette aux commerciaux de tester en amont leurs entretiens de vente avec des sparring-partners. Le sparring-partner renvoie la balle et vous testez vos scénarios.

Ces séances de sparring (visio) se déroulent en face to face ou avec la participation de l'équipe commerciale qui vient en appui dans la préparation d'un entretien client.

Cette interaction entre commerciaux, entre pairs, révèle l'apport d'une solidarité d'équipe et cette efficacité de la co-construction liée à la capacité à mobiliser les énergies.

Par sa généralisation le sparring peut évoluer dans une fonction dédiée au sein de la direction commerciale ; il devient un réflexe de préparation efficace et renforce la coopération marketing et forces de vente cf. objectifs du Sales Enablement.

Cette solution trouve pleinement écho auprès des jeunes générations qui attendent de la part de leur employeur un accompagnement fluide et à l'écoute. Les managers commerciaux y trouvent pour eux et leurs équipes une réponse pragmatique terrain pour contenir la pression de l'objectif et le stress lié au contexte de négociations commerciales ardues.

Les directions commerciales et marketing sont tout particulièrement sensibles à cette solution de sparring car elle répond à une demande de préparation rapide du commercial contrairement aux contraintes de programmation classique de coaching et de formation.

En qualité d'intérim manager, je vous apporte ma pratique opérationnelle et mon expertise pour bâtir ensemble votre salle d'entraînement et co-construire des programmes et des formats adaptés pour vos séquences de sparring.



Claude Emmenecker – Intérim Manager  
Expertise Sales Enablement / Sales Sparring  
Contact : [management-des-reseaux.com](http://management-des-reseaux.com)