



Offre 2022 - Mission de Sales sparring

Claude EMMENECKER – Intérim Manager – Direction commerciale marketing

Sales sparring : une salle d'entraînement pour vos équipes commerciales.

Contexte Client

En 2021, je réalisais une mission de 6 mois en qualité de directeur commercial marketing. Avec les contraintes covid, les équipes commerciales étaient très régulièrement en télétravail. Afin de renforcer les capacités de négociation commerciale de chacun / chacune, j'effectuais des points hebdomadaires de préparation et d'entraînement par visio.

Ces séquences en visio pouvaient se dérouler en one to one ou avec la participation de l'équipe commerciale qui pouvait ainsi venir en appui / en aide dans la préparation des entretiens clients.

Cette manière d'agir a permis de renforcer la confiance individuelle des commerciaux et de révéler l'apport d'une solidarité d'équipe (efficacité de la co-construction liée à la capacité d'entraide).

De cette expérience, j'ai développé une offre de mission dont les solutions permettent :

- 1) de renforcer les compétences des équipes commerciales en phase négociation clients/prospects
- 2) de soutenir les équipes commerciales sur les secteurs en difficulté
- 3) de fournir une aide individuelle et personnalisée
- 4) d'améliorer la performance commerciale.

Détail de l'offre 2022 Mission de Sales sparring

Dans le cadre de cette mission, nous développons une approche unique et spécifique : **le sparring**.

L'objectif est de créer une salle d'entraînement virtuelle qui permet aux commerciaux de tester et préparer en amont leurs entretiens clients / prospects. Nous travaillons avec vos managers commerciaux afin de sélectionner et former une équipe de collaborateurs aguerris qui seront les véritables sparring-partners qui renvoient la balle. Ces séquences d'entraînement se déroulent en visio avec une flexibilité des horaires afin de fournir ainsi la solution de préparation la plus efficace. Vous travaillez votre entretien commercial avec votre sparring-partner, entre pairs, pas besoin de passer des heures à expliquer votre métier, vos contraintes et votre secteur d'activité, il les connaît, il les pratique.

Cette approche sparring-partner donne l'agilité indispensable pour tester ses scénarios de rebond. Vous vérifiez la résistance de votre argumentation commerciale aux stress tests par l'échange et le débat contradictoire avec votre sparring-partner.

Cette solution trouve pleinement écho tant auprès des jeunes générations qui attendent de la part de leur employeur un accompagnement fluide et personnalisé, qu'auprès des managers commerciaux qui y trouvent une réponse pragmatique terrain pour eux et leurs équipes.

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