

BRIG

whitepaper
2022

Comment Développer Une Stratégie Commerciale Efficace ?

www.bpright.com

HIT

Contexte

Les entreprises en croissance concentrent souvent leur approche de gestion des ventes sur des tactiques inappropriées.

Cela peut entraîner des opportunités perdues ainsi qu'une culture de vente en déclin.

Ce livret aborde cinq techniques pour optimiser votre culture de vente, quatre fausses idées courantes concernant les stratégies de gestion des ventes et une approche spéciale qui peut aider à développer une stratégie de vente réussie.



Comment créer une culture de vente réussie ?

Construire une culture commerciale forte est essentiel pour le développement et la pérennité de votre entreprise.

Les vendeurs qui peuvent continuellement offrir une expérience agréable qui soutient une approche axée sur le client sont essentiels dans le climat d'entreprise actuel en évolution rapide.

Les grandes marques reconnaissent que la création d'une base appropriée est la première étape vers la réalisation d'une culture de vente gagnante.

Offrir un produit ou un service est tout simplement insuffisant pour les clients, qui veulent être sûrs que toute entreprise avec laquelle ils travaillent les aidera à optimiser leur investissement.

4 Stratégies Essentielles

Le marché de services du numérique est extrêmement concurrentiel aujourd'hui, c'est pourquoi il est très important de développer une stratégie de vente réussie. Voici quatre méthodes testées pour vous aider à le faire :

Embaucher les mêmes vendeurs qui réussissent :

Donnez la priorité aux qualités les plus essentielles à votre approche de vente. Sur la base de vos critères prédéterminés, attribuez une note à chaque candidat en mesurant ses qualités. Demandez à vos recruteurs d'évaluer les capacités fondamentales lors des entretiens et d'évaluer les candidats en fonction de leur degré de correspondance avec les caractéristiques souhaitées.

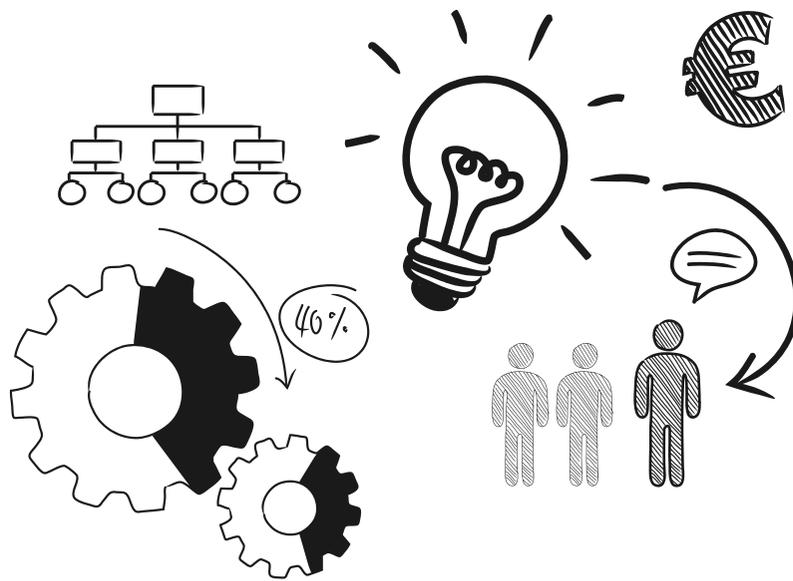
Ne faites pas de compromis en faveur de personnes qui ne correspondent pas à votre profil défini.

Il vous sera ainsi plus facile d'embaucher régulièrement les meilleurs vendeurs pour vous intégrer à la culture de l'entreprise et satisfaire vos clients.

Instruisez-les de la même manière :

La formation initiale à la vente fonctionne mieux dans un contexte de camp d'entraînement. Un programme de base doit être développé et suivi, avec des évaluations régulières (présentations et jeux de rôle) et des commentaires après chaque test.

Tout le monde ne survivra pas, mais ceux qui survivent doivent être valorisés et honorés.



Mettre en place un processus de vente efficace :

La recherche, la prospection, la qualification, la démonstration et la conclusion font probablement partie de votre procédure. Ce qui compte, c'est que tout le monde utilise la même procédure et soit suivi (c'est-à-dire en utilisant votre système CRM). Cela garantit que vous êtes en mesure de voir les problèmes et de les résoudre grâce à un coaching diligent.

Créer un environnement motivant :

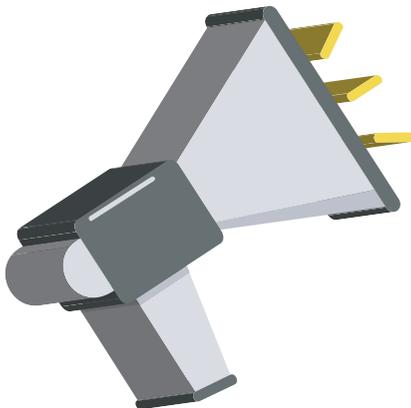
Créez un lieu de travail riche en communication en organisant des réunions d'équipe hebdomadaires. La communication est la clé pour inspirer les vendeurs. L'établissement d'objectifs auto-fixés et partagés, des récompenses mensuelles et annuelles sont deux autres sources de motivation. Tout le monde veut faire partie de quelque chose de plus grand, alors reliez les responsabilités quotidiennes de vos agents commerciaux à un objectif d'équipe plus large.

Les tactiques susmentionnées, combinées à des vendeurs bien formés, peuvent s'avérer cruciales pour les entreprises qui cherchent à prospérer sur le marché concurrentiel actuel.

Improve Your
Sales Operations' Performance
with

BRIGHT

Personalized Solutions
& Recommendations



Contact-Us

contact@bpright.com

+212 70776 6522

Stratégie de gestion des ventes : 4 fausses idées et les faits derrière

D'habitude, les entreprises qui cherchent à se développer se concentrent sur l'augmentation des ventes. Ils déploient également beaucoup d'efforts pour se développer sur de nouveaux marchés, embaucher des vendeurs qualifiés et constituer des équipes avec des rôles clairs. Les entreprises plus jeunes, cependant, ont également des critères distincts pour réussir leurs ventes.

1. Acquérir de nouveaux clients conduit au développement

L'idée fautive suggère que l'augmentation du nombre de ventes conclues et de clients acquis signifie que vous êtes plus performant, mais cela est incorrect. La croissance de la clientèle existante est en fait bénéfique pour les jeunes entreprises. La restructuration des tactiques de gestion des ventes conventionnelles est nécessaire pour accroître le succès auprès des clients actuels.

Afin de s'assurer que les comptes courants sont pris en charge et que les résultats sont suivis en permanence, cela implique de dépenser davantage pour la rémunération après-vente simultanée des chargés de compte et des responsables du support client.

2. L'expansion du territoire de vente conduit à la croissance

Il serait mieux de vous concentrer sur une zone géographique plus petite plutôt que d'essayer d'attirer des clients à l'échelle mondiale. Vous devez définir votre marché d'une manière si précise que vous êtes confiant dans votre capacité à réussir.

3. Employez des chargés de compte avec un bon historique de vente

Bien que certains titres de compétences et certaines personnes expérimentées attirent l'attention des employeurs, ils peuvent ne pas être les mieux adaptés à l'organisation.

Sélectionnez plutôt des représentants de compte moins expérimentés et embauchez des personnes possédant les compétences appropriées au stade où se trouve l'organisation. Au fur et à mesure que l'entreprise se développe, recrutez pour la flexibilité et la rapidité.

4. Différentes équipes sont meilleures pour les ventes

Alors que les entreprises tentent fréquemment d'établir des rôles différents pour le personnel du service après-vente, les équipes de compte et les équipes de croissance des ventes, une main-d'œuvre mixte est vraiment plus performante.

Construire une équipe qui fonctionne et s'intègre bien tout en maintenant les intérêts de l'entreprise au-dessus des objectifs personnels. Plutôt que d'essayer de tout gérer en même temps, les entreprises peuvent se concentrer sur leurs points forts en écartant les fausses idées courantes sur les stratégies de gestion des ventes.



Solution

BPRIGHT vous aide à développer une stratégie de vente gagnante, pour fournir un support client de classe mondiale, engager vos clients et les fidéliser.

BPRIGHT vous garantit non seulement que vous avez des clients fidèles, mais qu'ils agissent également en tant qu'ambassadeurs de votre marque qui vous aident à acquérir plus de clients.

BPRIGHT propose des solutions personnalisées abordables et faciles à utiliser qui aident les petites et moyennes entreprises à atteindre leurs objectifs commerciaux, accélérer leurs processus d'entreprise et améliorer les performances opérationnelles de leurs personnel et clients.

Prêt à mettre nos conseils en pratique ?

Contactez-nous pour un lancement et atterrissage de stratégies de vente réussies.