

Renforcer la performance de sa force de vente : vœux pieux ou espoir raisonné !

La performance est avant tout un résultat, le résultat de la progression permanente de la compétence de la force de vente. Comment faire progresser de façon uniforme la compétence des vendeurs sans en rechercher le clonage !



Plan de conférence

- Analyse d'une situation : les besoins d'un client, c'est quoi ?
Qu'attend-il d'un commercial ?
- La performance d'une force de vente : concepts et base de réflexions
- Le commercial B to B en 2010 :
 - Connait-il suffisamment son offre ? Maîtrise-t-il suffisamment les bénéfices qu'il apporte à son client ?
 - S'intégrer dans le rythme du client, un facteur essentiel de succès !
 - Doit on vendre ou comprendre pour vendre ?
- La compétence et son évolution appliquée à la spécificité du monde commercial
- La performance, résultat de l'homogénéité des compétences et de l'hétérogénéité des personnalités et comportements.

