

DIRECTION COMMERCIALE : LES 5 IMMANQUABLES DE LA PRISE DE POSTE

J-0 À J-7 : FIXER LE CAP

5 questions à se poser avant de démarrer

- ✓ Qui est le client type ?
- ✓ Quel problème résout l'entreprise ?
- ✓ Quelle est l'ambition pour l'équipe commerciale ?
- ✓ Quels sont les objectifs et sous quels délais ?
- ✓ Quel est le chemin pour y aller ?

J-0 À J-15 : ÉVALUER L'ÉQUIPE

Entretien avec chacun pour déterminer le niveau et la motivation.

Faites des simulations commerciales.



Posture



Technique
de vente



Motivations

J-15 À J-30 : ÉVALUER LA MÉTHODE

Analyse des outils, des supports de vente et du CRM. Existant ? À jour ? Pertinent ? Bien utilisé ?

Appuyez-vous sur les bons éléments que vous aurez vu grâce à l'étape précédente.

K

(Keep)

Ce qui est à
conserver



I

(Improve)

Ce qui est à
améliorer



S

(Stop)

Ce que l'on
souhaite
arrêter



S

(Start)

Ce que l'on
souhaite
commencer



J-30 À J-60 : PARLER AUX CLIENTS

Fixez-vous au moins quatre objectifs :

1

Trouver un client
récent pour
comprendre ce qui
l'a convaincu

2

Trouver un client
régulier pour
comprendre ce qui
l'incite à rester

3

Trouver un client
actuel insatisfait
pour comprendre
ce qui le dérange

4

Trouver un ancien
client qui ne
commande plus
pour comprendre
ce qui le bloque

**Plus vous en aurez, mieux vous
comprendrez la réalité du business.**

J-30 À J-100 : OPTIMISER ET ACCOMPAGNER

1. Co-construisez le Play Book

- Formaliser la proposition de valeur
- Rédiger le pitch commercial
- Tracer le déroulé de rendez-vous
- Écrire les réponses aux objections
- Définir les règles de négociations

2. Montrez l'exemple

- Organiser un temps de prospection avec l'équipe
- Monter sur des rendez-vous commerciaux
- Réaliser des négociations en binôme
- Enregistrer tous les succès

3. Formez et coachez

- Définir une grille de progression
- Organiser des simulations chaque mois
- Ré-écouter chaque semaine un appel et faire un feedback