

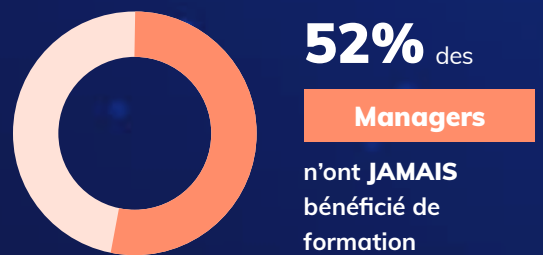
LE COACHING COMMERCIAL EN CHIFFRES

Faire plus avec moins ! Voilà ce qui ressort de notre étude sur les enjeux des directions commerciales pour 2024. Pour les 500 dirigeants interrogés, améliorer l'efficacité des commerciaux, former les managers et fidéliser les meilleurs éléments sont les 3 préoccupations majeures de ces 12 prochains mois !

Est-ce un sentiment partagé par les équipes ? OUI !

Voici les conclusions d'une étude complémentaire réalisée auprès de plus de 100 managers et commerciaux

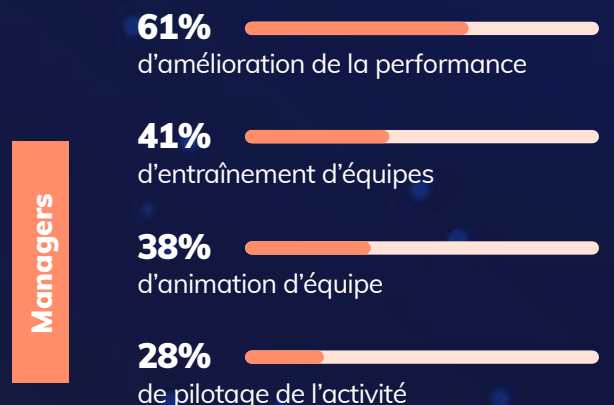
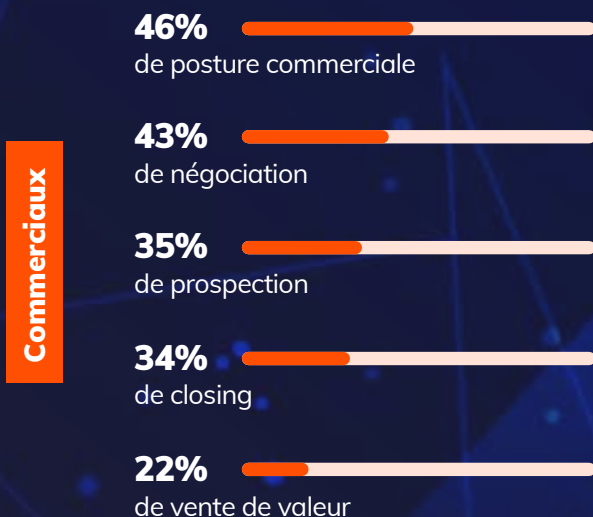
D'OÙ PART-ON ?



Plus alarmant encore : **16%** de la population commerciale en France est autodidacte puisqu'elle avoue ne jamais avoir bénéficié d'entraînement dédié à la vente.

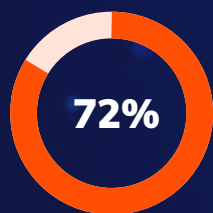
ASPIRATION À L'EXCELLENCE

Dans ce contexte économique, les équipes formalisent le besoin de progresser rapidement sur des sujets clés :



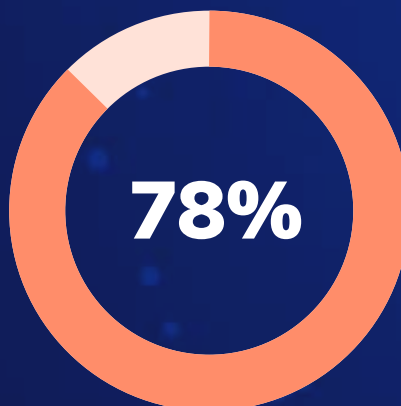
Autant de sujets qui ont un impact direct sur l'efficacité commerciale

PARADOXALEMENT



Des commerciaux

passent aussi leurs besoins sous silence et ne sollicitent pas d'aide auprès de leur direction.



Des managers

passent ces besoins sous silence et ne sollicitent pas d'aide auprès de leur direction.

Comme si lever la main pouvait être considéré comme un aveu de faiblesse ?

DES RÉSULTATS ÉVIDENTS

79%

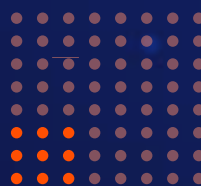
Des commerciaux

81%

Des managers

rapportent une amélioration notable de leurs performances commerciales et/ou managériales

UN SOUTIEN INSUFFISANT



22%

Des commerciaux



28%

Des managers

seulement ont bénéficié d'un accompagnement individuel personnalisé cette année...

VOUS LE SAVEZ, LA VENTE C'EST UN SPORT DE HAUTE PERFORMANCE

Ca nécessite un engagement constant - des remises en question - des entraînements et de la répétition pour dépasser ses limites et passer ces périodes riches en défis.