# Baromètre des commerciaux

## Malgré leur optimisme, les commerciaux attendent toujours leur transformation digitale

Décembre 2021

# #1

## La situation des commerciaux est encore fragile

## État des lieux

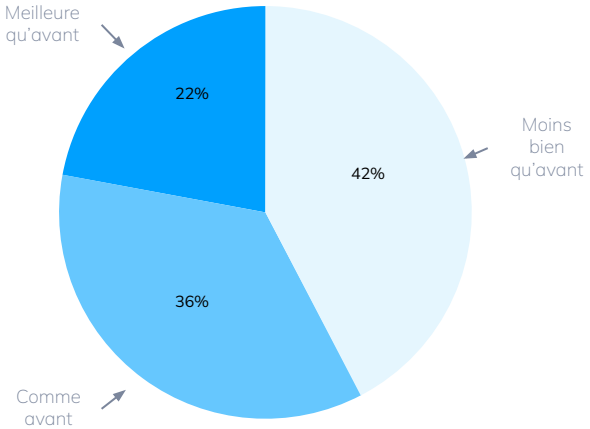
# 42 % de commerciaux en difficulté

La croissance française devrait s'établir à 7% cette année. Du jamais vu depuis 1969 !

Pourtant 42 % des commerciaux sont en difficulté, avec une perte nette de chiffre par rapport à 2019...

Il est clair que la croissance est portée par la consommation des ménages et les entreprises btob vont devoir redoubler d'efforts pour redresser la barre.

En comparaison avec la situation avant la crise sanitaire, diriez-vous que votre activité commerciale est aujourd'hui ?



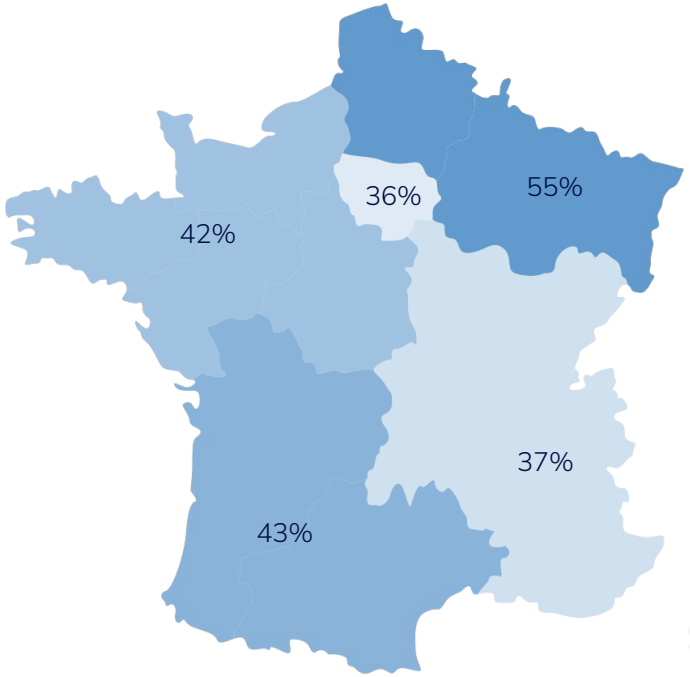

uptoo

État des lieux

# La reprise est inégale entre les régions

La reprise économique a été plus rapide en Île-de-France : les commerciaux sont seulement 36 % à juger que leur situation moins bonne qu'avant la crise.

Au contraire, ils sont 43% dans le sud-ouest, et 55% chez les professionnels du nord-est de la France.




Commerciaux en difficulté par région

uptoo

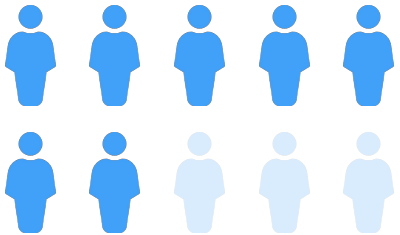
# #2

## Le retard sur la transformation commerciale inquiète

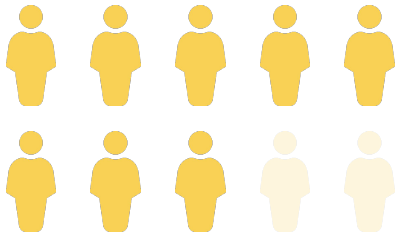
Transformation commerciale

# Le moral des commerciaux est au beau fixe...

Il en faudra plus pour abattre le moral de nos commerciaux ! 74 % d'entre eux sont optimistes concernant des perspectives économiques des mois à venir. Le moral est encore meilleurs chez les managers (83 %) et chez les directeurs commerciaux (86 %).

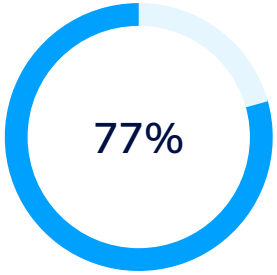


7 commerciaux sur 10 sont confiants pour l'économie et la reprise française.



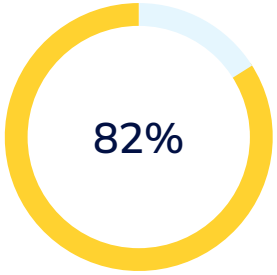
9 directeurs commerciaux sur 10 ont confiance dans la reprise française.

uptoo




**Opérationnnel**

*77 % considèrent que l'entreprise doit moderniser ses techniques de vente*




**Management**

*82 % considèrent que l'entreprise doit moderniser son management commercial*

## Transformation commerciale

# … mais ils sont inquiets pour leur avenir

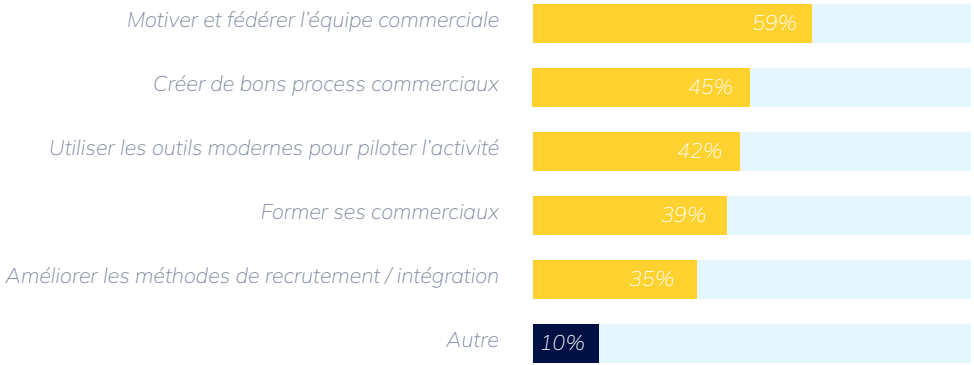
C'est la grande leçon de ce sondage. Bien que les commerciaux soient optimistes sur le court terme, ils craignent pour l'avenir.

Ils sont inquiets de leur capacité et celle de l'entreprise à faire face aux évolutions du métier si rien ne change…

uptoo

Management commercial

# Selon vous, votre entreprise doit-elle moderniser... ?




uptoo

*Nous avons un vrai problème avec la vente en France : les commerciaux sous sous-formés, sous-outillés et mal managés. Et cette vérité sort de la bouche des commerciaux eux-mêmes !*

*Le métier n'est pas du tout considéré alors que la vente est le nerf de la guerre. 1/3 des commerciaux à peine pensent qu'il s'agit d'un métier d'avenir ! Il est urgent de re-valoriser le secteur et de mettre en place dans chaque entreprise des programmes de formation et de digitalisation des pratiques et outils de vente.*

**Didier Perraudin, CEO d'UPTOO**

# #3

## La formation au coeur des attentes

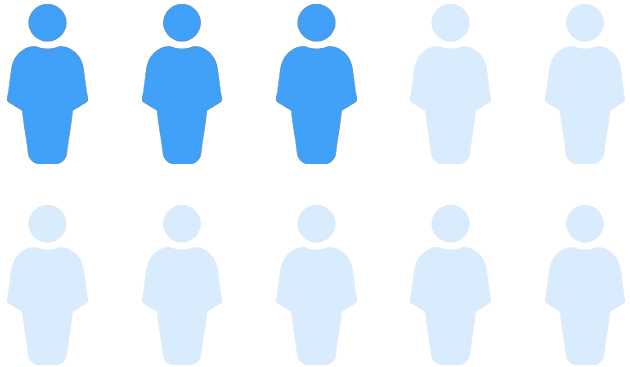
Formation

# L’appel à l’aide des commerciaux

Les top-management et les commerciaux sont clairs : la transformation commerciale passera par de la formation.

Seul un tiers des professionnels de la vente estiment être suffisamment formés pour faire face aux évolutions du métier post-crise (36%) et 61% d’entre eux demandent à être davantage accompagnés dans la digitalisation du métier.

La formation est une attente très forte, surtout chez les plus expérimentés et les directeurs.



3 commerciaux sur 10 pensent être suffisamment formés

uptoo

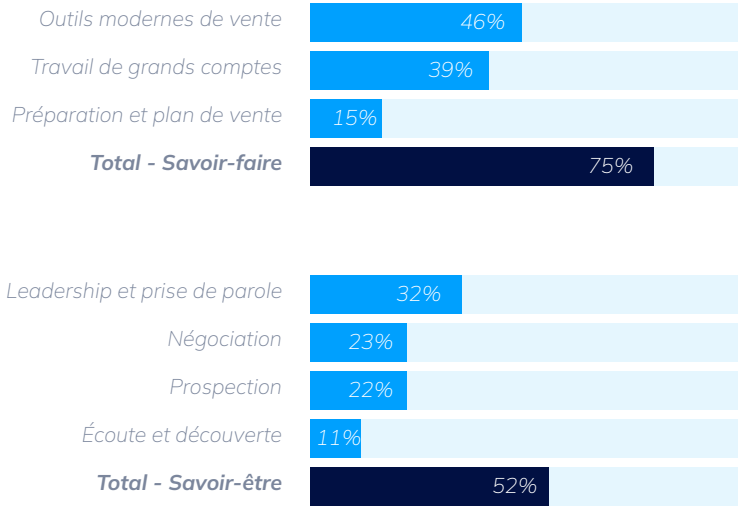
## Formation

# Le geste de vente avant la posture

Le premier souhait de formation des commerciaux concerne les outils modernes de vente (46%).

Les autres thématiques plus « traditionnelles », sont cités dans un second temps : le travail de comptes et de grands comptes (39%), le leadership et la prise de parole (32%), la prospection (24%) et la négociation (23%)...

Parmi les domaines suivants, quels seraient ceux pour lesquels vous souhaiteriez être formé en priorité ?



uptoo

Uptoo est le spécialiste de la vente.

Nos 200 collaborateurs partout en France aident plus de 6 000 dirigeants d'entreprise de toutes tailles, dans tous leurs projets de transformation commerciale :

- Le recrutement de commerciaux et managers ;
- L'évaluation et la formation des forces de vente ;
- La formation et l'accompagnement des dirigeants


www.uptoo.fr

contact@uptoo.fr

01 40 06 03 93