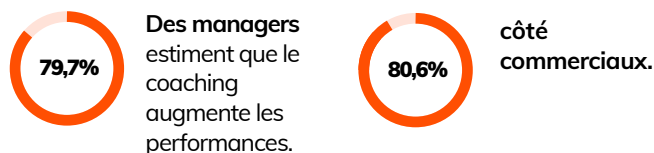


uptoo | Le coaching pour se transformer commercialement

Le coaching (accompagnement individuel et personnalisé) permet de révéler toute la puissance des équipes commerciales pour plus de résilience, d'agilité. À la clé ? Moins de turnover, des commerciaux et managers commerciaux plus motivés, plus performants. Bref, une transformation commerciale réussie.

Le coaching augmente les performances pour :



Cependant, **16%** toutes fonctions confondues, n'ont jamais bénéficié d'accompagnement dédié.

Passer de commercial à manager commercial, ça ne s'improvise pas. Quelle solution ?

25% des managers commerciaux interrogés n'ont jamais eu accès à du coaching.

Souvent promus pour leurs succès commerciaux, un bon commercial ne fait pas automatiquement un bon manager commercial. L'accompagnement individuel et personnalisé leur permet de se concentrer sur les difficultés rencontrées au quotidien et d'acquérir progressivement les bons réflexes managériaux.

ACCOMPAGNER

Les managers commerciaux

Les commerciaux

ont une formation qui remonte à plus de 2 ans.

48%

50%

ont bénéficié d'un accompagnement individuel et personnalisé qu'ils ont eux-mêmes sollicité.

22%

28%

Plus ils avancent dans leur carrière, moins les commerciaux souhaitent être accompagnés. À raison ?

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13^{ème} années

50% des commerciaux en poste entre 2 et 9 ans souhaitent être accompagnés.

47% des commerciaux en poste depuis plus de 10 ans souhaitent être accompagnés.

Sur des profils déjà expérimentés en vente, arrêtez les formations collectives. Elles sont trop génériques pour travailler finement les besoins de chacun. Avec un accompagnement sur mesure, les commerciaux, quel que soit leur niveau d'expérience, peuvent perfectionner leurs compétences de manière ciblée et efficace.

Les managers commerciaux souhaitent être accompagnés sur :

Les commerciaux souhaitent être accompagnés sur :

