

Direction commerciale : Les 5 immanquables de la prise de poste

J0 à J7 : 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 ?

J0 à J15 : Évaluer l'équipe

Entretien avec chacun pour déterminer le niveau et la motivation. Faîtes des simulations commerciales.



Posture




Technique de vente




Motivation

J15 à J30 :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.




(KEEP) Ce qui est à conserver



(IMPROVE) Ce qui est à améliorer



(STOP) Ce que l'on souhaite arrêter



(START) Ce que l'on souhaite commencer

J30 à J60 : Parler aux clients

Fixez-vous au moins quatre objectifs :

OBJECTIF 1

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

OBJECTIF 2

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

OBJECTIF 3

Trouver un client actuel insatisfait pour comprendre ce qui le dérange

OBJECTIF 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.

J30 à J100 : Optimiser et accompagner

1. Co-construisez le Play Book

- ✓ Formaliser la proposition de valeur
- ✓ Rédiger le pitch commercial
- ✓ Tramer 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 RDV 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