

Direction commerciale : Les 5 immanquables de la prise de poste

JO 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 ?

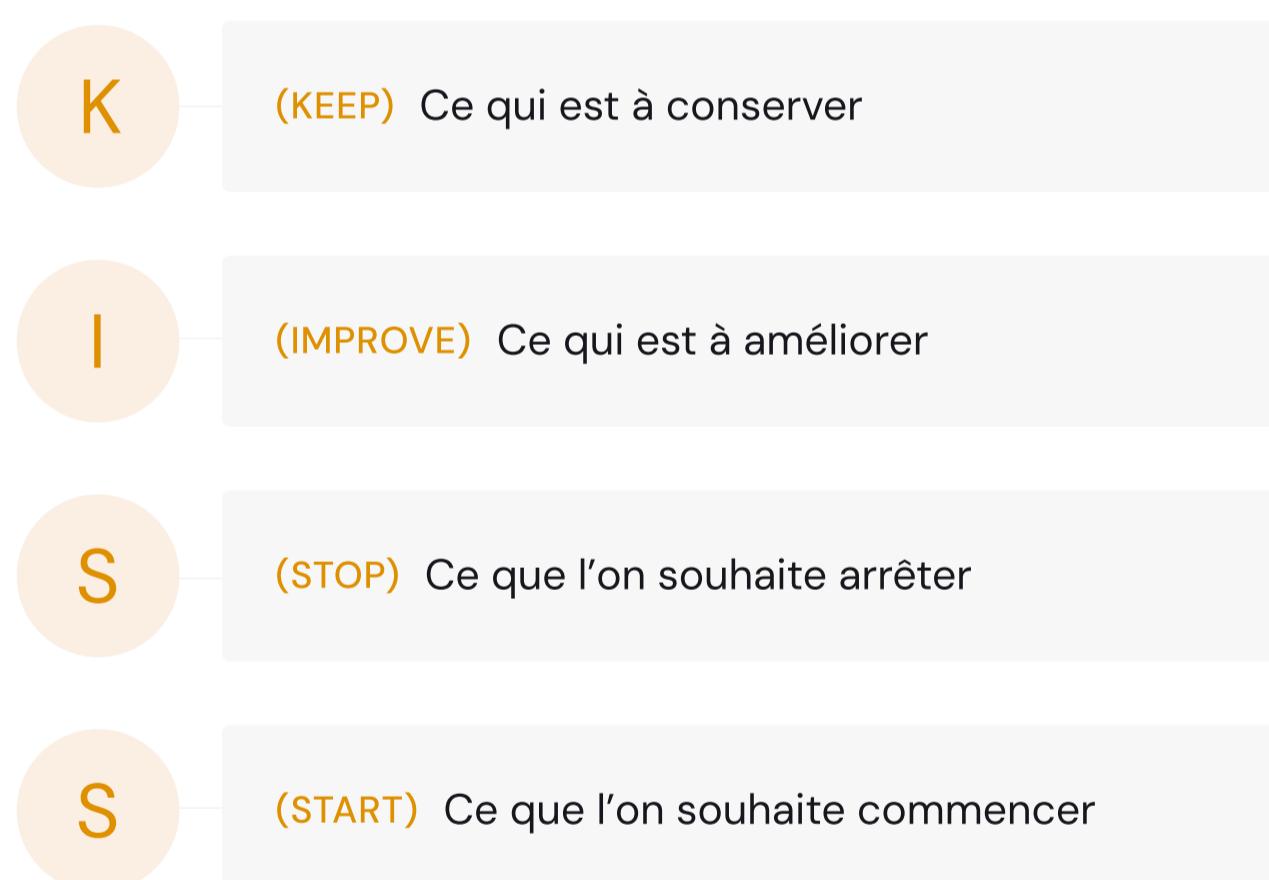
JO à J15 : Évaluer l'équipe

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



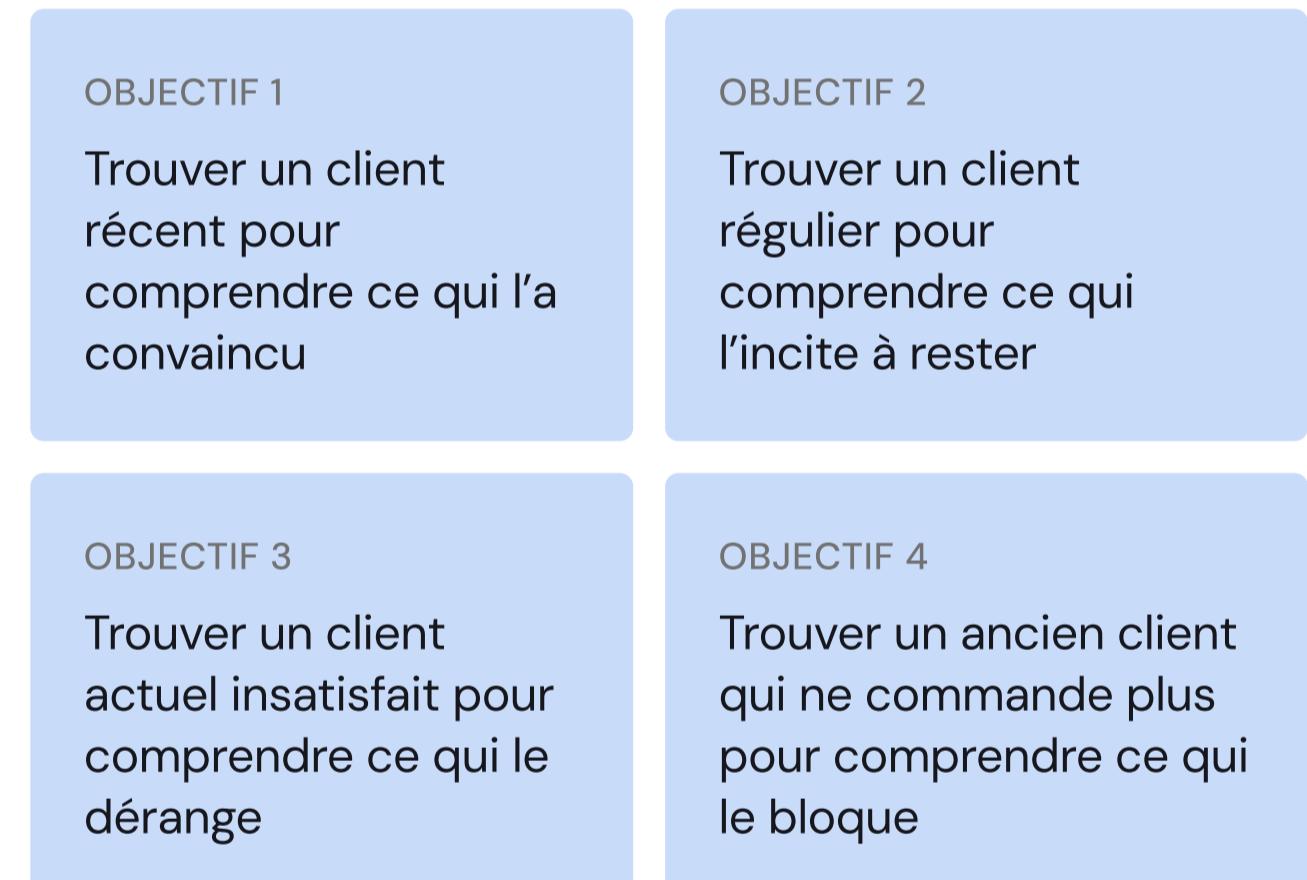
J15 à J30 : Évaluer la méthode

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.



J30 à J60 : Parler aux clients

Fixez-vous au moins quatre objectifs :



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