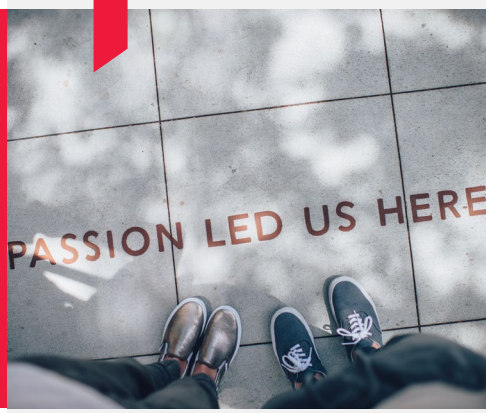
Hisséo
GROUPE BDO

EFFICIENCE COMMERCIALE

PASSEZ DE L'EFFICACITÉ À L'EFFICIENCE !



Qu'est-ce que l'efficience commerciale ?

C'est le rapport entre les résultats obtenus et les moyens mis en place.
C'est donc mesurable !
On peut lire que l'efficience est l'efficacité au moindre coût.

Les enjeux du chef d'entreprise

Les challenges sont multiples : du recrutement au développement de la performance, en passant par la conquête de nouveaux marchés, la mise en place d'outils CRM (GRC).

Les enjeux du responsable commercial

Il n'y a pas de pilotage efficace de l'activité commerciale sans indicateurs de performance pertinents.
Comme tous les autres secteurs d'une entreprise, l'activité commerciale nécessite la mise en place de processus.

Les enjeux du responsable RH

Conduire l'entretien professionnel de son équipe est un challenge, en particulier quand les critères RH n'ont rien à voir avec une activité commerciale.

Pragmatisme

Pas de complexité inutile mais la volonté d'être clair et opérationnel, dans toutes les situations, pour ne pas perturber votre activité.

Expertise

Une centaine de références dans l'accompagnement d'entreprise.

Méthode

Une gestion du changement pas à pas, alliant efficacité et accompagnement.

Efficience commerciale

Une équipe commerciale est porteuse de changements chez les clients.
Pourtant, souvent réticents aux changements les concernant, les commerciaux doivent appliquer des processus tout en cherchant la notion de performance et d'excellence.
Les challenges sont à tous les niveaux et les responsabilités sont partagées entre l'équipe et leur direction.

Bruno SAUCOURT,
Expert en efficience commerciale
Hisséo

Hisséo
GROUPE BDO

Le développement d'une entreprise dépend en partie de la performance des équipes commerciales, de leur capacité à prospecter, fidéliser, développer et aller conquérir de nouveaux marchés !

Les experts en efficience commerciale interviennent sur 4 leviers.

Les équipes commerciales

- Modéliser les postes par un profilage entièrement personnalisé.
- Diagnostiquer les ressources et les comportements, constater les écarts pour analyser les zones d'effort et de frustration.
- Mettre l'équipe commerciale en adéquation avec les postes et développer la performance.

Les processus commerciaux

Formaliser les 4 axes suivants via la modélisation du processus commercial et l'entonnoir des ventes :

- La création d'opportunités : cibler, prospecter, qualifier.
- La gestion des opportunités : gérer les ventes complexes et les entretiens.
- L'exécution des processus : maîtrise des outils, déploiement d'un CRM (GRC).
- La gestion des relations : grands comptes, partenaires.

La mesure des compétences

- Réaliser un diagnostic qui permet d'identifier, chez un commercial, la perception des compétences commerciales par lui-même et par son responsable.
- Utiliser les 12 domaines de compétences universelles qui sont articulés autour des 4 axes de l'entonnoir des ventes (décrits dans les processus commerciaux).

Le management commercial

- Accompagner les commerciaux en anticipant des situations, en structurant les actions.
- Évaluer son équipe régulièrement pour l'emmener vers le talent.
- Mettre en place les indicateurs de performances et les tableaux de bord appropriés.

02 40 29 78 88
info@hisseo.fr
blog : efficience-commerciale.com
www.bdo.fr/hisseo