

5 TIPS POUR UNE PROSPECTION LIKE A BOSS

Principaux traits des gens extraordinaires

PERSONNES AU GRAND CŒUR

Les infographies sont des représentations visuelles de données, facilitant le partage et l'assimilation d'informations complexes. Il vous suffit d'organiser vos images, graphiques et textes pour créer les vôtres. Il ne vous reste plus qu'à citer vos sources.

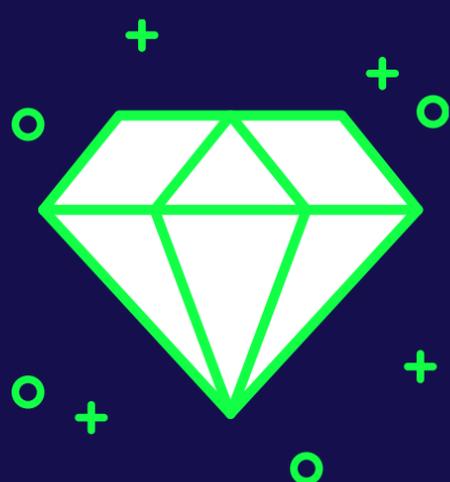


PERSONNES INTELLIGENTES

Les infographies sont des représentations visuelles de données, facilitant le partage et l'assimilation d'informations complexes. Il vous suffit d'organiser vos images, graphiques et textes pour créer les vôtres. Il ne vous reste plus qu'à citer vos sources.

PERSONNES AYANT DE L'INTUITION

Les infographies sont des représentations visuelles de données, facilitant le partage et l'assimilation d'informations complexes. Il vous suffit d'organiser vos images, graphiques et textes pour créer les vôtres. Il ne vous reste plus qu'à citer vos sources.



PERSONNES AYANT DE LA CHANCE

Les infographies sont des représentations visuelles de données, facilitant le partage et l'assimilation d'informations complexes. Il vous suffit d'organiser vos images, graphiques et textes pour créer les vôtres. Il ne vous reste plus qu'à citer vos sources.

TIPS & LEARN : POUR UNE PROSPECTION LIKE A BOSS

DES CADRES SUPÉRIEURS FIXENT UN RENDEZ-VOUS OU PARTICIPENT À UN ÉVÉNEMENT

La prospection téléphonique de qualité occupe une place importante afin d'établir une relation avec les prospects et d'obtenir un rendez-vous commercial. D'autant plus que le contact direct par téléphone permet de mieux argumenter auprès des prospects, d'identifier rapidement les besoins et les interlocuteurs

75%



DES CLIENTS DISENT NON 4 FOIS AVANT DE DIRE OUI

...tandis que 48% des vendeurs ne font même pas une seule tentative de suivi. Cette statistique met en lumière une réalité dans le domaine des ventes : la résilience est la clé

60%

DES CLIENTS ESTIMENT QUE LES COMMERCIAUX NE RÉPONDENT PAS À LEURS QUESTIONS

Savoir répondre et gérer habilement chaque question et objection renforce la crédibilité. Une préparation minutieuse en amont permet même d'anticiper jusqu'à 80% des besoins clients, établissant ainsi les bases d'une campagne fructueuse.

58%



x9 LES CHANCES DE JOINDRE UN PROSPECT AU TÉLÉPHONE APRÈS LA SOUSSION D'UN FORMULAIRE

La rapidité d'action dans le suivi des leads est une stratégie cruciale pour maximiser le succès de vos efforts de prospection. Appeler un prospect dans les 5 minutes après l'envoi d'un formulaire multiplie par 9 les chances de le joindre au téléphone.

TOUT EST DANS Le référentiel de compétences métiers

Une liste organisée des compétences métiers permettant aux collaborateurs de mener à bien leur tâches dans l'entreprise

POURQUOI ?

- Favoriser une meilleure gestion des talents
- Accélérer la montée en compétences des collaborateurs.
- Mobiliser et accompagner tous les acteurs de l'entreprise
- Instaurer la culture de l'apprentissage continu
- Bénéficier d'une vision générale de la stratégie de l'organisation qui facilite recrutement, entretien professionnel et mobilité et workforce planning



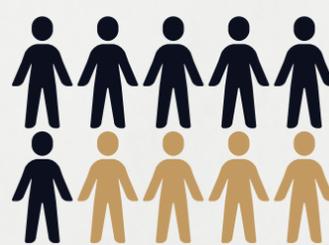
COMMENT ?

- Elaborer un référentiel des métiers sur la base des fichiers RH et des ambitions stratégiques et opérationnelles du groupe
- Définir les niveaux attendus de chaque compétence
- Cartographier les compétences de l'organisation : définir le plan d'évaluation des compétences; inventorier et associer les formations ciblées; définir sa stratégie (échéances, budget,...)
- Communiquer, déployer, recueillir les retours des apprenants pour un référentiel conforme aux enjeux opérationnels



FACTEUR CLEFS DE SUCCÈS

- Le réaliser de façon collaborative
- Intégrer la stratégie de l'organisation à court et moyen terme
- Communiquer, accompagner et instaurer la culture de l'apprentissage continu



Qui le réalise ?

RH, direction, formateurs, managers, collaborateurs, représentants du personnel

Programme d'accompagnement

