



Efficacité

DES OPÉRATIONS COMMERCIALES



Renouveler et améliorer **VOS PRATIQUES COMMERCIALES**

01 **VOS ENJEUX**

Les fonctions commerciales évoluent et se complexifient.

Les entreprises sont tenues de s'adapter rapidement en transformant leur approche commerciale.

La transformation commerciale passe par un profond changement structuré et progressif qui impacte l'ensemble du système de commercialisation.

Les réseaux commerciaux doivent s'inscrire dans une nouvelle dynamique de l'excellence qui les plaçant comme l'une des forces motrices de la compétitivité et de la réussite de l'entreprise.

02 **NOTRE APPROCHE**

Vous accompagner dans l'élaboration et le déploiement de projets de transformation commerciale autour de 6 principes clés :



L'alignement sur une stratégie commerciale claire et bien communiquée



La cohérence de la mise en œuvre de l'ensemble des composantes des opérations commerciales



L'implication d'un management en tant que véritable relais du développement des talents et des résultats



La mobilisation des publics commerciaux dans une dimension de plaisir de la vente et de créativité

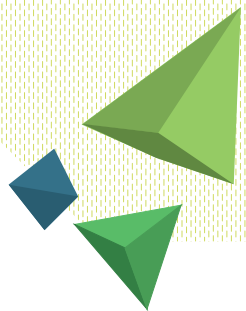


La mise à disposition des méthodes et d'outils de vente simples et perfectionnés, pragmatiques et innovants



L'animation d'une dynamique participative associant et responsabilisant durablement les collaborateurs des canaux de vente et de distribution multicanal





Conduire

VOS OPERATIONS COMMERCIALES

vers l'excellence

03 NOS SOLUTIONS

EFFICACITÉ DES OPÉRATIONS COMMERCIALES

Diagnostic de performance des opérations commerciales

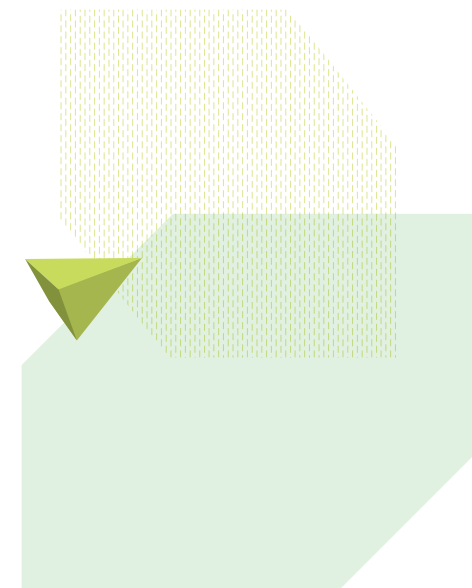
Elaboration de plan d'actions commerciales ou « routes to market » par canal :
grands comptes, forces de ventes, réseau de points de vente, call center

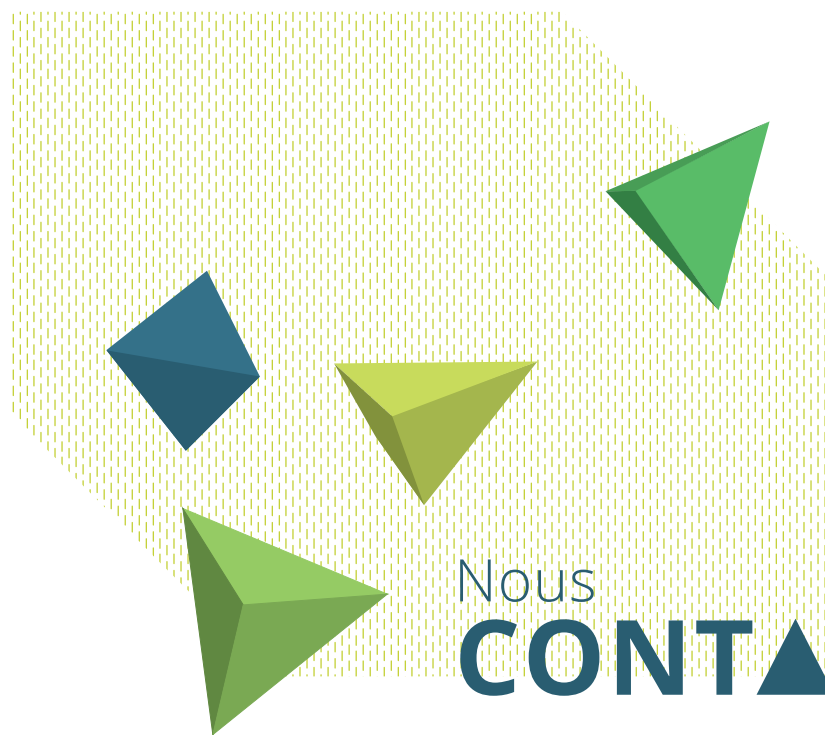
Conception de programme de performance commerciale

- Programme Sales Force Effectiveness ou Sales Force Excellence
- Programme de conduite du changement
- Référentiels de performance commerciale, processus et méthodes de vente et de relation client
- Outils et supports managériaux et commerciaux, automatisés ou numériques
- Communication de projet et communauté de bonnes pratiques

Externalisation commerciale

- Recrutement et encadrement de forces de vente B2B et B2C : responsables comptes clés, vendeurs itinérants, recruteurs et animateurs de réseau de distribution





Nous
CONTACTER

JEAN LUC LE GALL
VP Sales & Business Development

55 rue d'Aguesseau - 92100 Boulogne Billancourt
Tél. : +33 1 80 41 00 15 / Cell. : +33 6 09 18 75 97
Email : jeanluc.legall@invalido.com

www.invalido.com