



Chambre Professionnelle
du Conseil
LANGUEDOC-ROUSSILLON



Relancez votre effort commercial après Covid-19

Alain Pollard



Journée du Conseil – 11 juin 2020





Relancez votre effort commercial après Covid-19

Alain Pollard





AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

3 Chambre Professionnelle du Conseil

Journée du Conseil – 11 juin 2020

ALPIN



Votre commercial



Votre marché ?



Qui vend ?



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



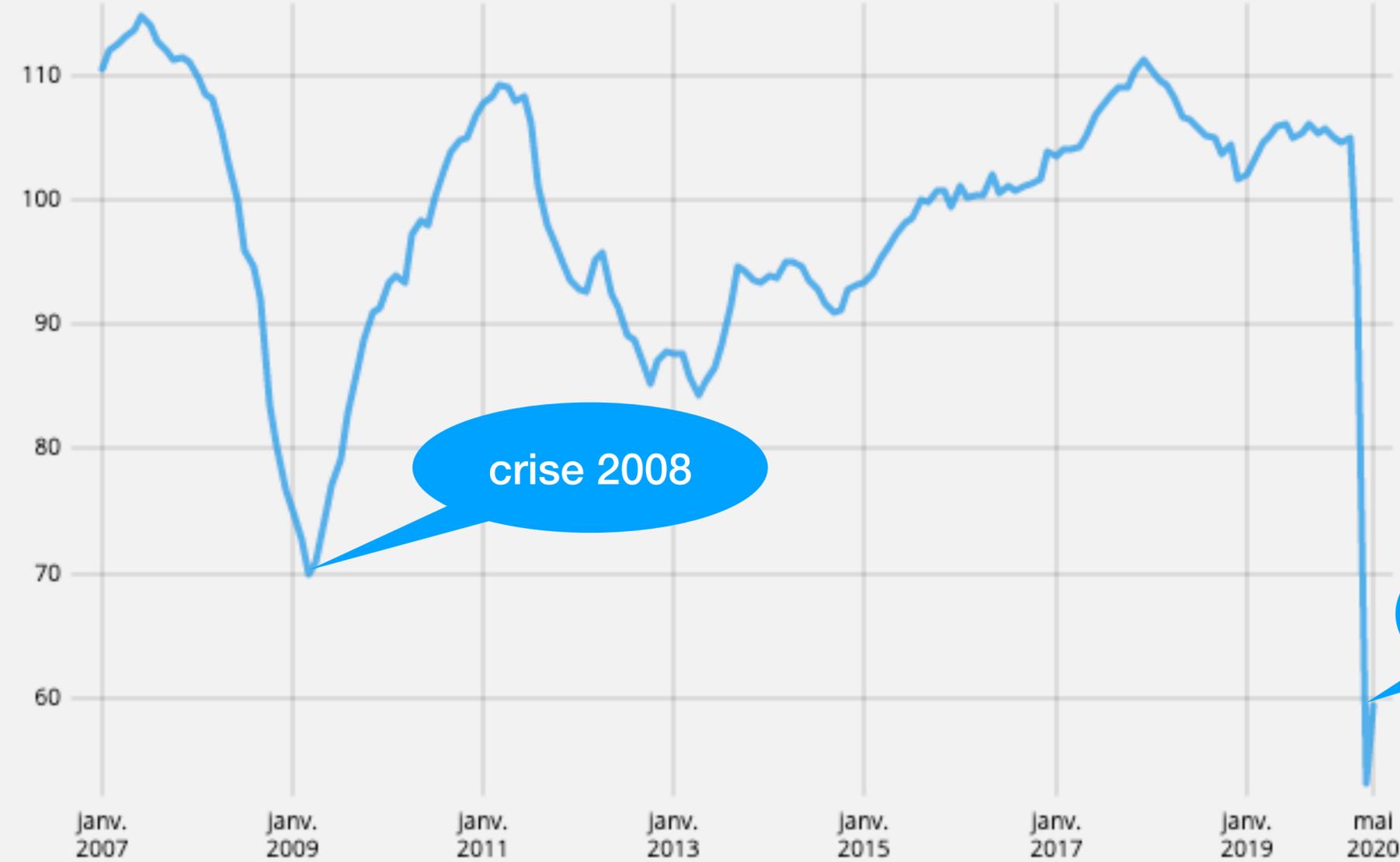
Les clés de la vente



Climat des affaires

Indicateur du climat des affaires - Tous secteurs - France métropolitaine

mai 2020 : 59,4



Source INSEE 4 juin 2020
indicateur synthétique sur le climat des affaires

différence entre les réponses en hausse et les réponses en baisse



Niveaux de confiance

Q1. Concernant les perspectives des 6 prochains mois, diriez-vous que vous êtes très confiant, assez confiant, assez inquiet, très inquiet, pour...



290 entreprises



Votre entreprise



L'économie française



L'économie mondiale

% Confiants

38% ↗+16

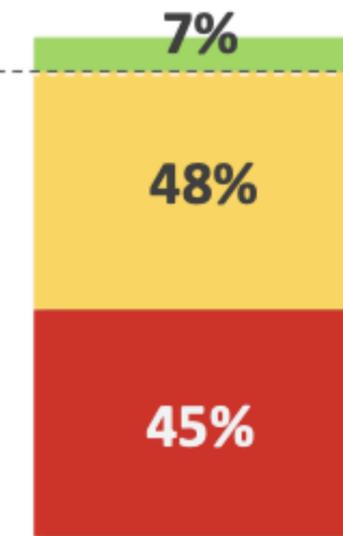
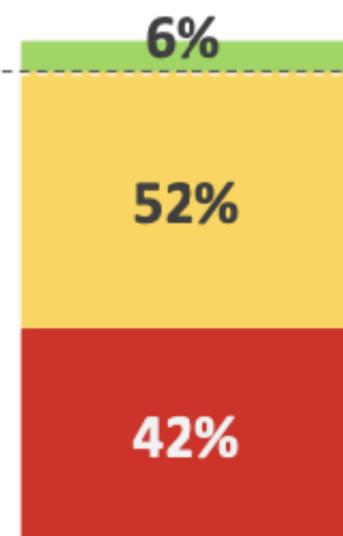
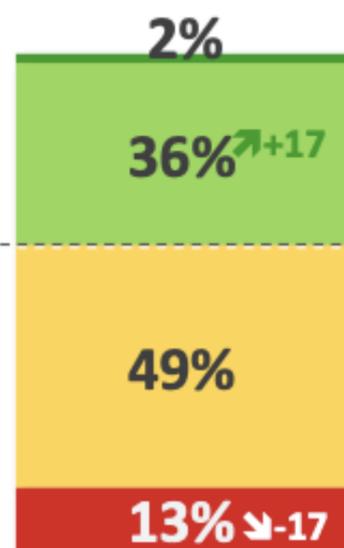
6%

7%

IDF : 0%
Province : 8%

■ Très
■ Assez

■ Assez
■ Très



% Inquiets

62% ↘-16

94%

93%

Ecart significativement supérieur / inférieur à l'ensemble

Qui vend ?

Qui vend ?

**Vous ne vendez rien
C'est votre client qui achète**



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Qui vend ?

On peut convaincre les autres par ses propres raisons, mais on ne les persuade que par les leurs.



Joseph Joubert moraliste 1754-1824



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Qui vend ?



Qui vend ?



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Qu'est-ce qu'un Vendeur ?

Qui vend ?



Expert



Magicien



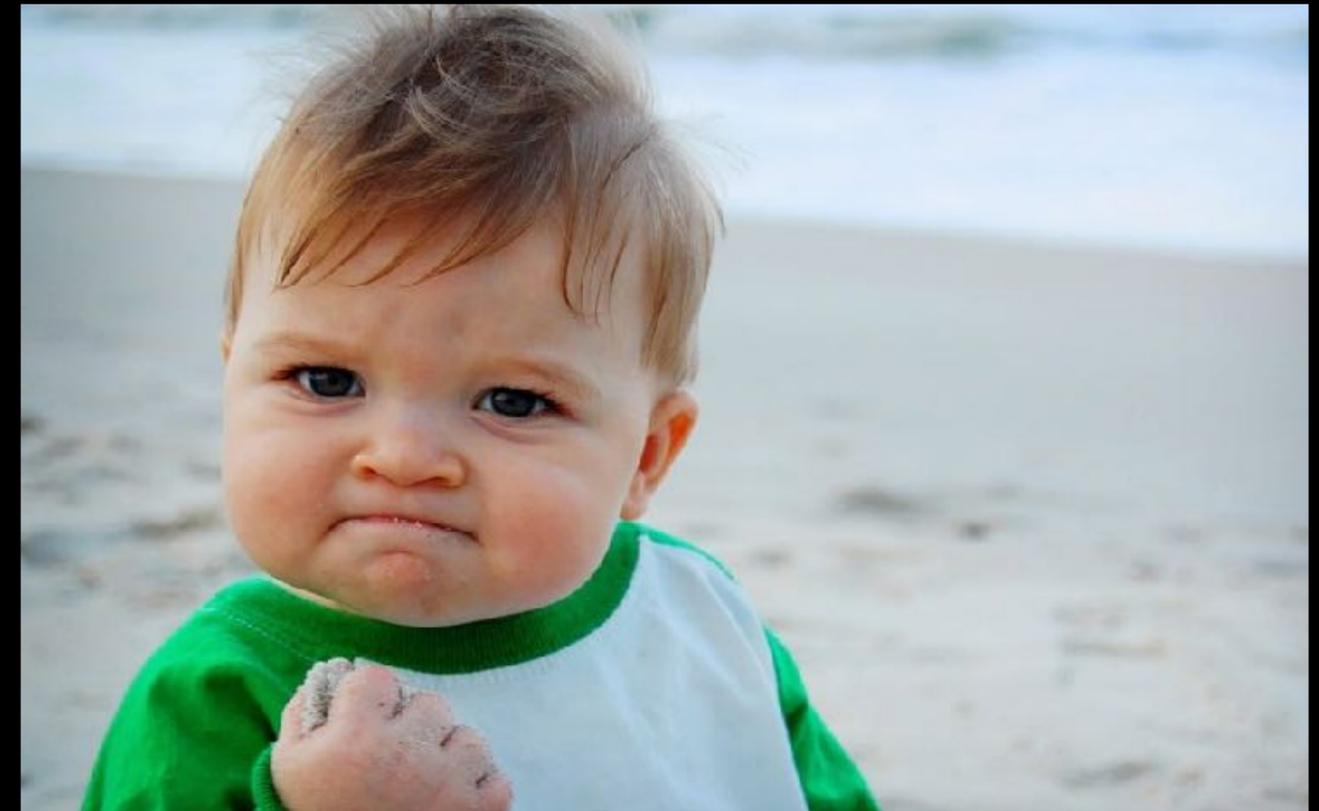
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Qualités des excellents Vendeurs ?

Qui vend ?



Empathie



Niaque

Source : Harvard Business review

Que vendez-vous ?

Que vendez-vous ?



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Proposition de valeur : la structure

Que vendez-vous ?

Bénéfice et résultat client

+

Exemple



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Proposition de valeur

Que vendez-vous ?



22 tonnes
19 000 \$ / kg



22 tonnes
1 900 \$ / kg

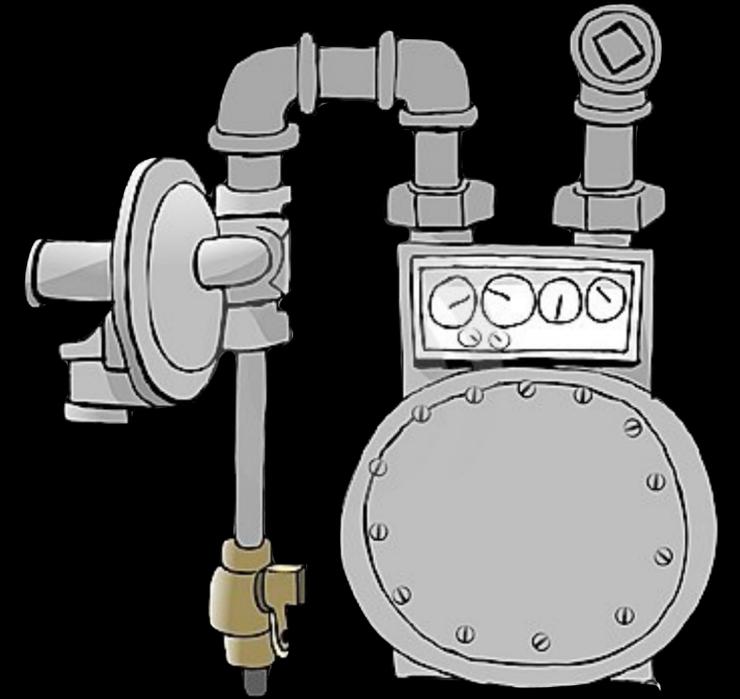


AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Proposition de valeur : la recette

Que vendez-vous ?



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Proposition de valeur : facteurs de performance

Que vendez-vous ?

| | | | |
|--------------------------------|----------------------|---------------------|------------------------|
| transformation prospect-client | prix de revient | délai de production | marges opérationnelles |
| fidélité client | qualité | RSE - QVT | part de marché |
| absentéisme | accidents du travail | rebuts - rejets | chiffre d'affaires |
| trésorerie | export | sécurité | attractivité |



Proposition de valeur : verbe d'action

Que vendez-vous ?

| | | | |
|------------|-----------|------------|-----------|
| augmenter | réduire | améliorer | éliminer |
| minimiser | accélérer | équilibrer | libérer |
| développer | couper | décider | renforcer |



Proposition de valeur : mesure

Que vendez-vous ?



Temps - délai

Euros

taux - ratio

Risque



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Proposition de valeur

Que vendez-vous ?

Avant d'investir, une étude du marché, permet d'éliminer votre risque sur l'augmentation du chiffre d'affaires.

Dans une PME de votre secteur, nous avons ainsi pu sécuriser 8% de CA additionnel, dès la première année.



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Ma Proposition de valeur



Que vendez-vous ?

Je vous aide à augmenter votre chiffre d'affaires en entraînant vos commerciaux à être plus performants. Savoir comment Disneyland Paris a augmenté ses ventes de 20 % en trois mois, à moyens constants et avec la même démarche que vous pourriez mettre en œuvre chez vous... ça vous intéresse ?



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Comment vendez-vous ?

Vous ne connaissez rien à mon business

Je ne comprends pas ce que vous pouvez faire pour moi

Je ne sais pas qui vous êtes

Je ne connais pas votre entreprise

Et vous dites avoir quelque chose à me vendre !



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

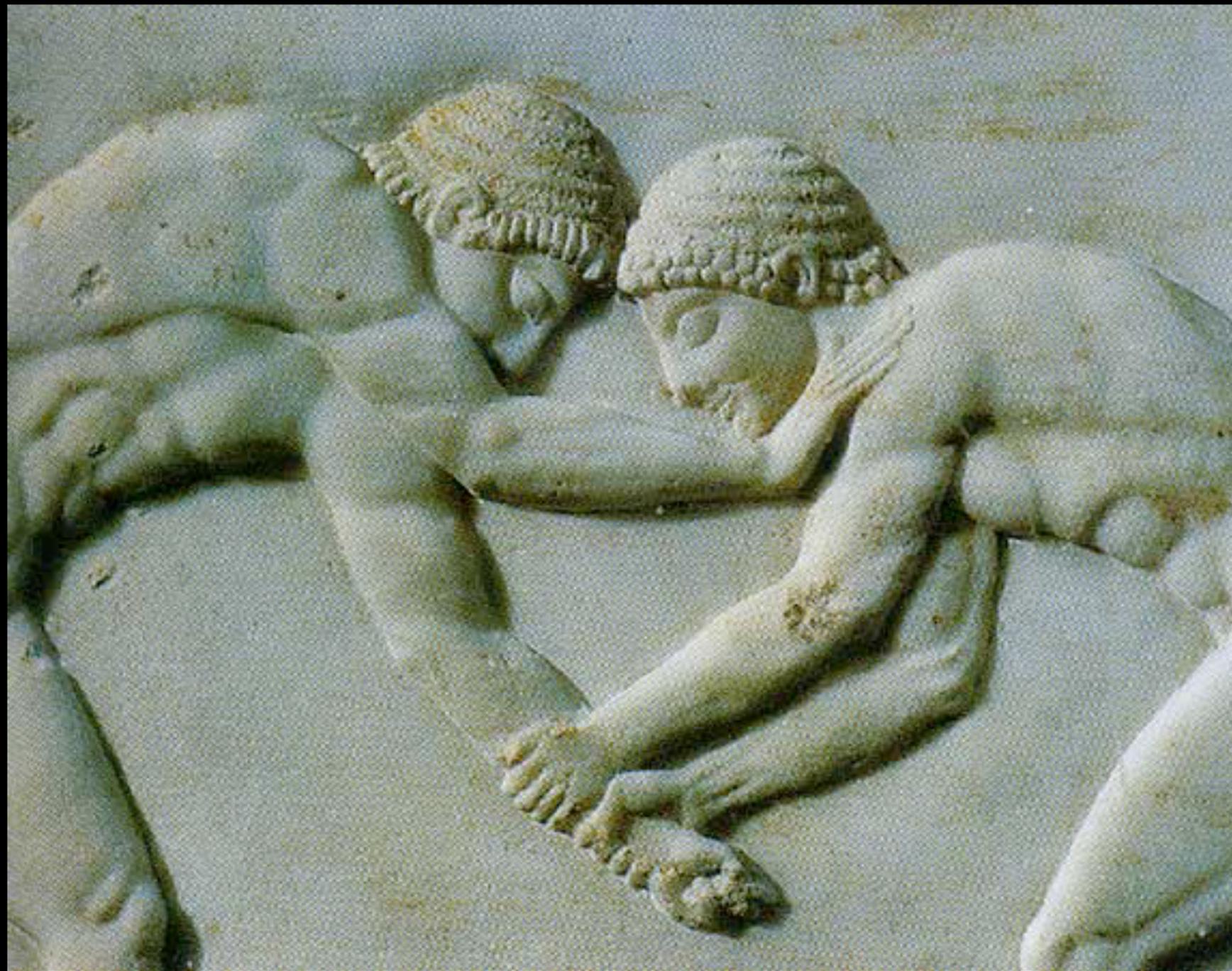
22 Chambre Professionnelle du Conseil

Journée du Conseil – 11 juin 2010



Comment vendez-vous ?

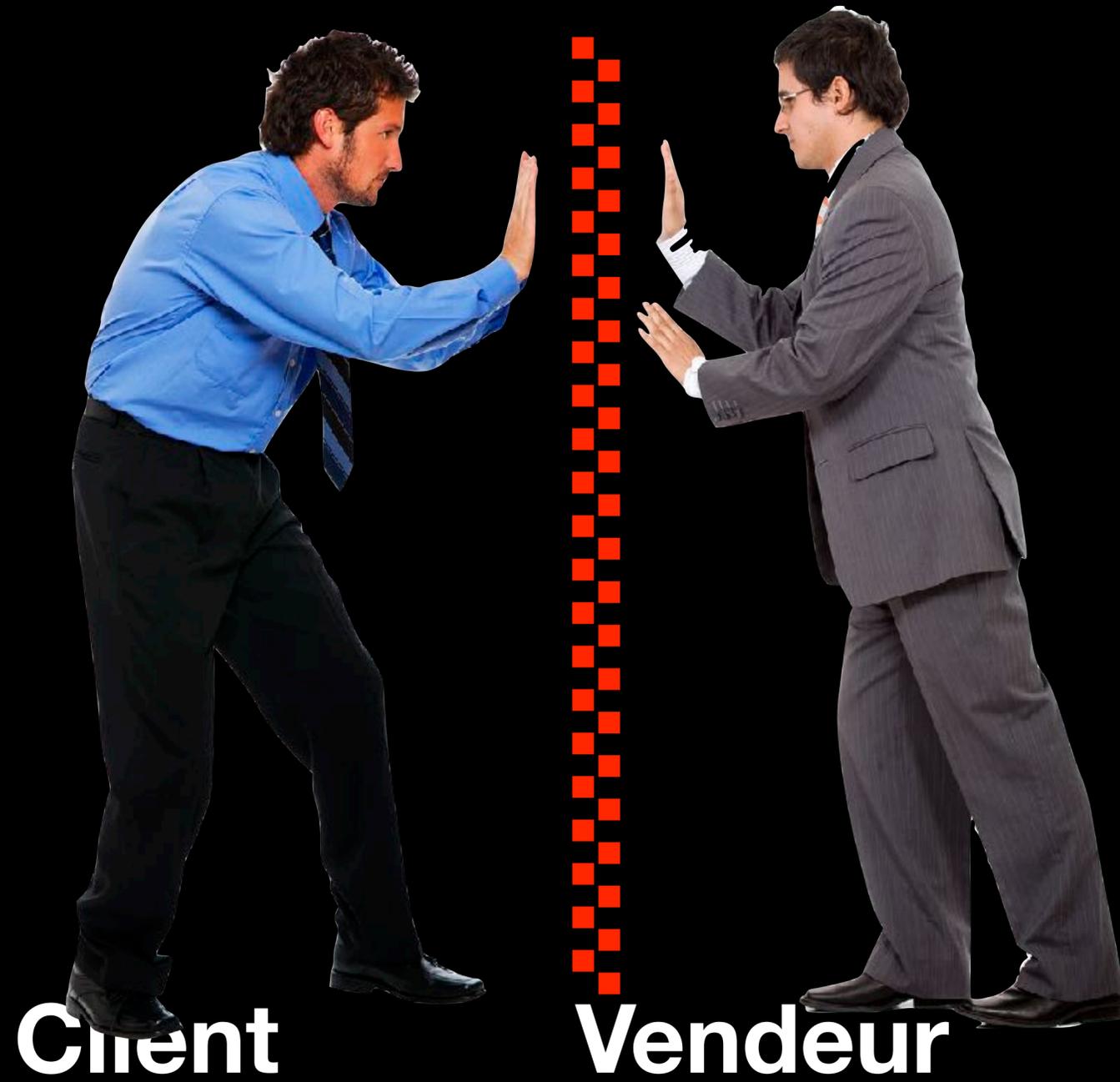
Qu'est-ce que vendre ?



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Comment vendez-vous ?



Client

Vendeur



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Comment vendez-vous ?

Tirez au lieu de pousser



Mazette

Votre offre

caractéristiques

Monde du Client

Monde du Fournisseur



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Ah les caractéristiques...



parmi les 30 caractéristiques

| | |
|---|---------------------------|
| Filetage de la broche de perçage | 1/2" – 20 UNF |
| Fréquence de frappe à vide | 0 – 47.600 min-1 |
| Valeur d'émission vibratoire ah | 15 m/s² |

Comment vendez-vous ?

Tirez au lieu de pousser



Et alors

Votre offre

caractéristiques



avantages

Monde du Client

Monde du Fournisseur



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Ah les avantages...



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Comment vendez-vous ?

Tirez au lieu de pousser



Votre offre

caractéristiques



avantages

problèmes



Monde du Client

Monde du Fournisseur



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

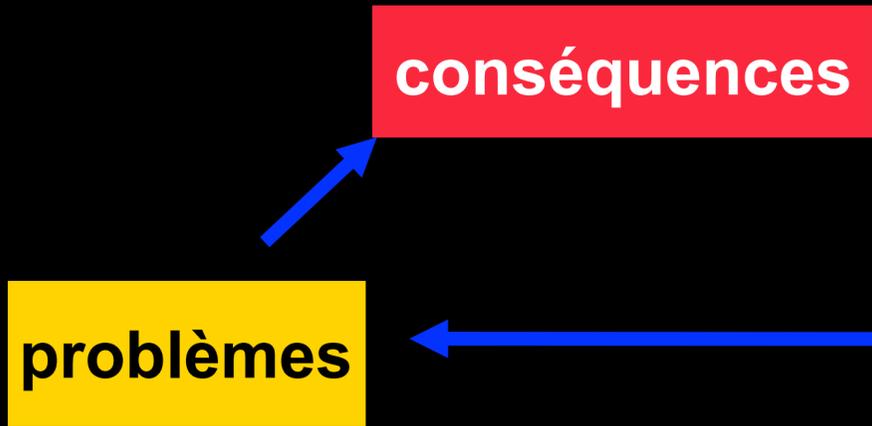
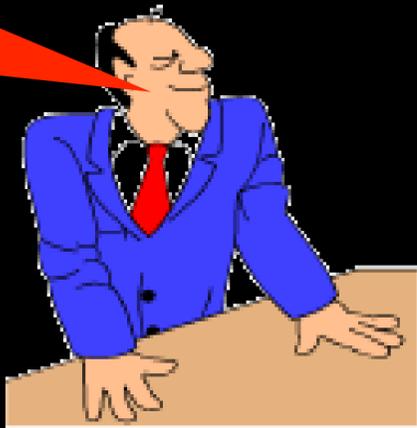


Comment vendez-vous ?

Tirez au lieu de pousser

J'ai besoin...

besoin
explicite



Monde du Client

Votre offre

caractéristiques



avantages

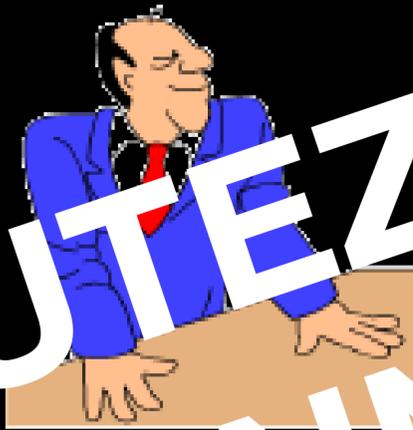


Monde du Fournisseur

Comment vendez-vous ?

Tirez au lieu de pousser

Son besoin



ÉCOUTEZ QUESTIONNEZ

Votre offre

caractéristiques

PARLE

conséquences

problèmes

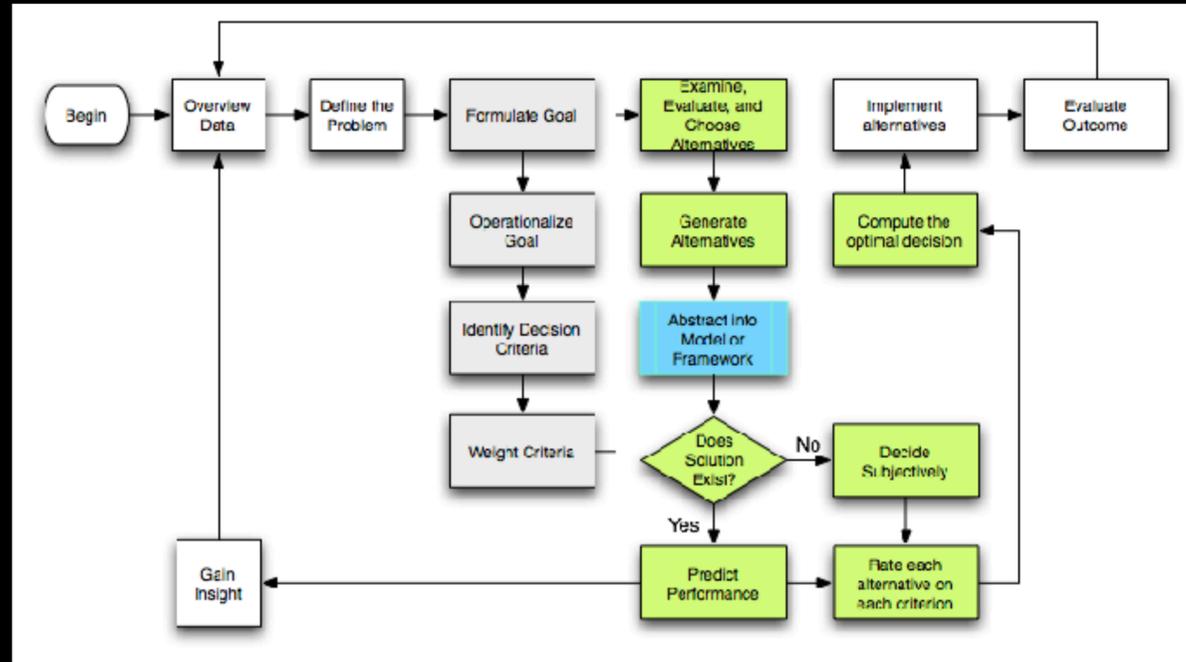
avantages

Monde du Client

Monde du Fournisseur

Comment mieux vendre ?

Comment prend-on une décision ?

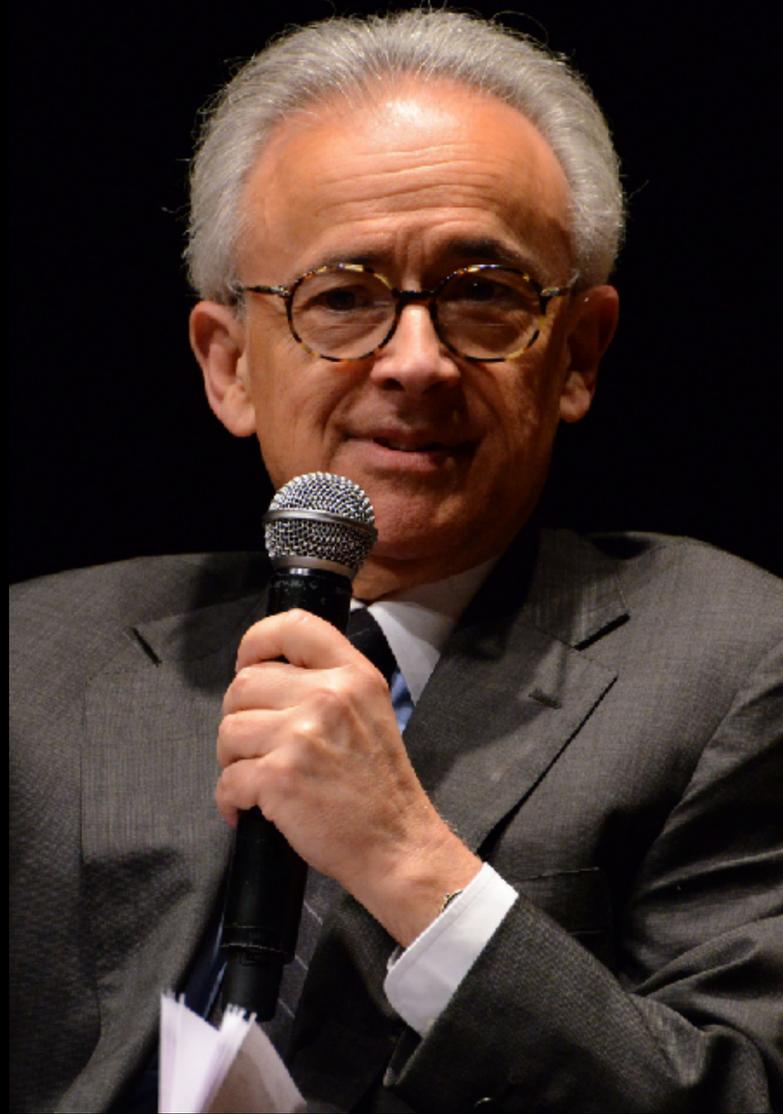


AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Comment mieux vendre ?

Comment prend-on une décision ?



António Damásio



AUVERGNE-RHÔNE-ALPES

Comment mieux vendre ?



**Comment poser
les bonnes
questions ?**



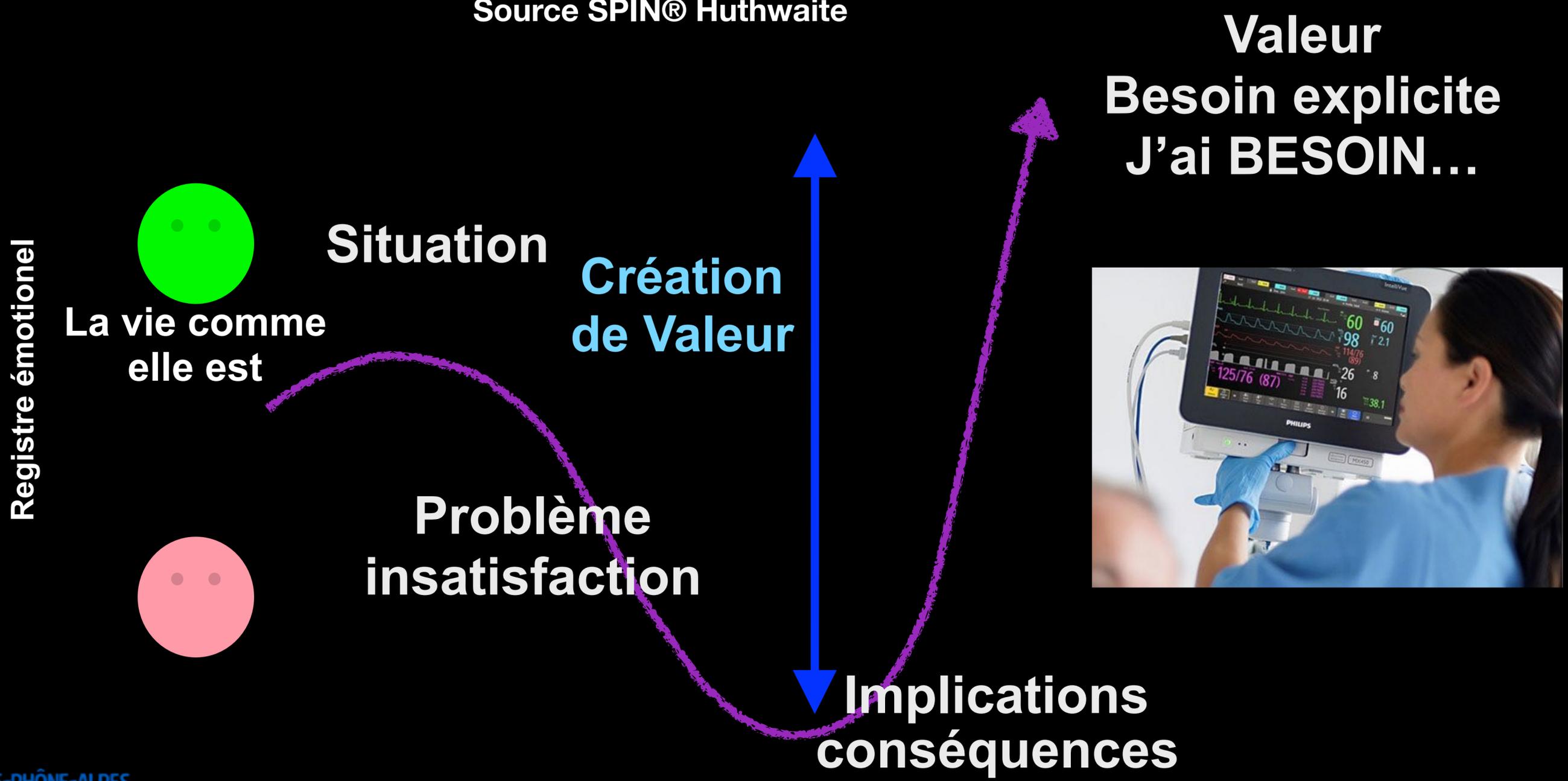
AUVERGNE-RHÔNE-ALPES



Comment mieux vendre ?

Le questionnement SPIV

Source SPIN® Huthwaite



Utilisation

Modèle : Saisie inte

Enreg. : 2

Trouvés : 3

Total : 9

Non triés

INTERLOCUTEUR

Interlocuteur **Directeur Qualité**

Problèmes associés

- Imagination des fraudeurs
- Incertitude sur la facturation
- Insatisfaction client final
- Mauvaise qualité de service
- Tenir les délais de lancement

Détail

Tous

CARACTÉRISTIQUE

Offre **Fraud**

Caractéristique **Intelligence artificielle**

Description

Le système est paramétré par des règles qui sont testées, évaluées et affinées au fur et à mesure de l'évolution du réseau et des services. Notamment ces règles permettent de détecter des comportements de consommation anormaux.

Voir toutes les caractéristiques

Avantages liés

- Anticipation des problèmes
- Diagnostic individualisé

Détail

Tous

PROBLÈME

Problème **Insatisfaction client final**

Description

C'est une cause de départ de client. L'origine peut être multiple.

Voir les interlocuteurs sensibles

Avantages liés

- Anticipation des problèmes
- Diagnostic individualisé

Détail

Tous

Questions liées

- 60
- 20
- 5
- 01

QUESTIONS S

QUESTIONS P

QUESTIONS I

Toutes

AVANTAGE

Offre **Fraud**

Avantage **Diagnostic individualisé**

Description

La capacité de répondre de manière circonstanciée à une réclamation client final sur une suspicion de surfacturation

Caractéristique associée

- Intelligence artificielle
- Historique de facturation

Détail

Toutes

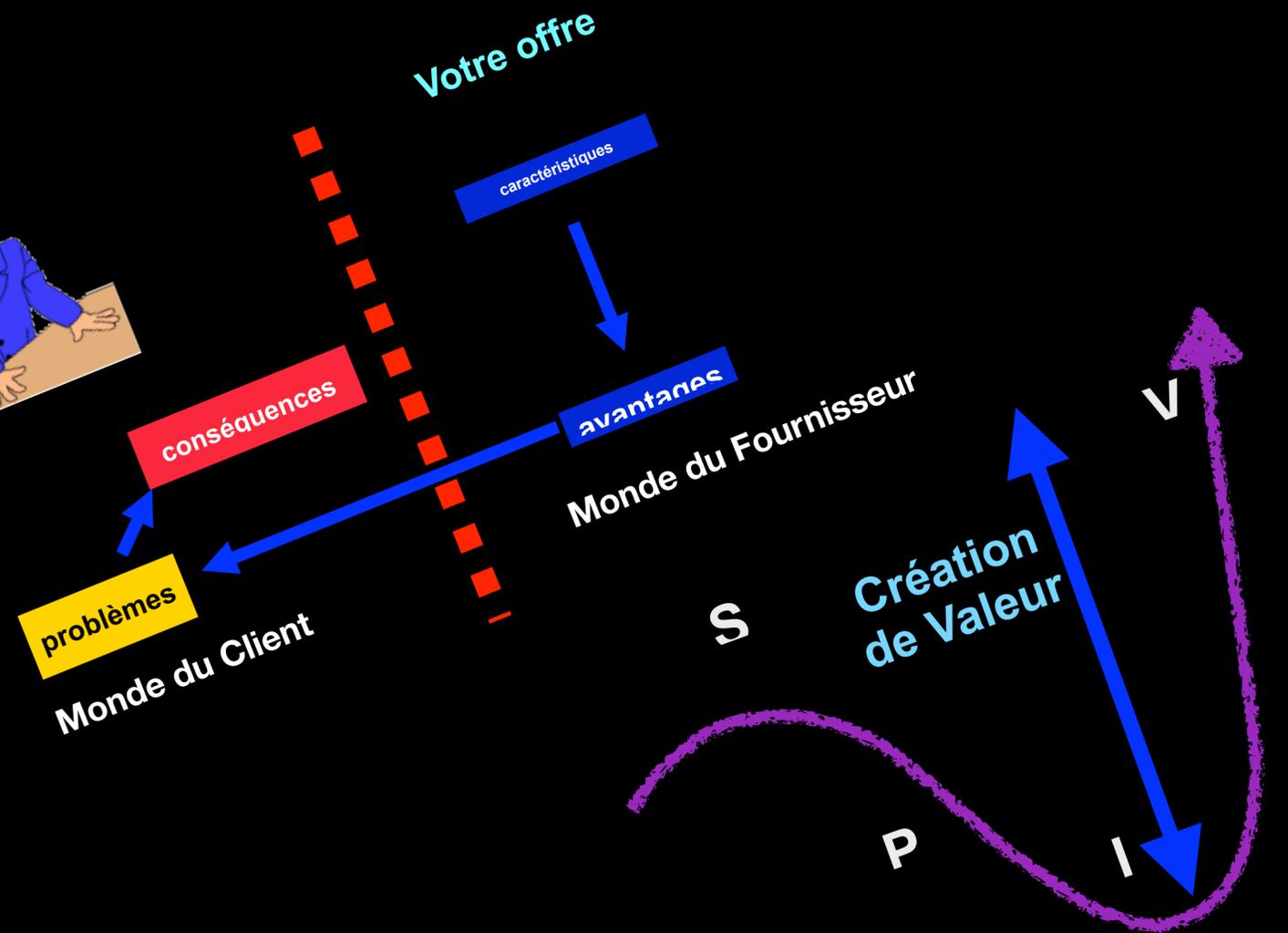
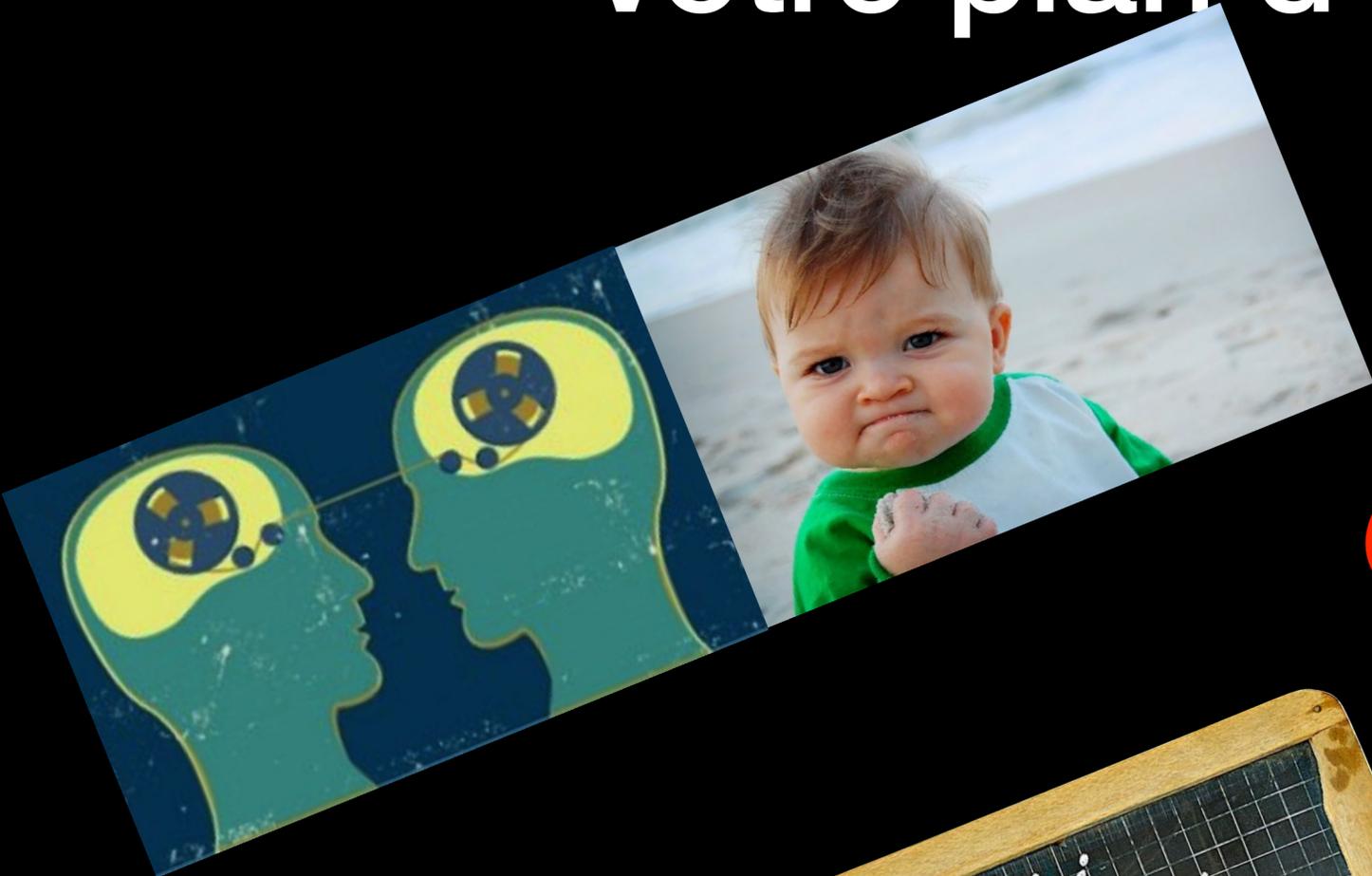
Problème associé

- Insatisfaction client final

Détail

Tous

Votre plan d'attaque post Covid





**Je suis prêt à vous
accompagner dans la
relance de votre effort
commercial**

ap@alpin.pro

06 63 18 03 02

Alain Pollard

