



**FORMATION ACTION : Boostez vos ventes
pour réussir avec vos moyens existants
Sans augmenter vos coûts**

Par Claude TOURNEBIZE & Wladimir ZANDT

**Optimisez chaque contact oublié,
Suivez gratuitement chaque adresse utile « pas à pas »...**

En laissant chaque contact inutile coûteux en temps et en € à la concurrence

- ✓ coupons pris pendant vos salons et non suivis,
- ✓ demandes sur votre site internet,
- ✓ coupons de vos techniciens de SAV,
- ✓ contacts pris au comptoir, trafic achat,
- ✓ en magasin, trafic clients, à la caisse par exemple,
- ✓ pendant les livraisons,
- ✓ pendant vos salons, régionaux, nationaux,
- ✓ vos devis coûteux non suivis, oubliés,
- ✓ vos prospects inactifs déjà rencontrés en visites de courtoisie coûteuses,
- ✓ vos clients qui achètent sans vente additionnelle, complémentaire, de substitution...
- ✓ vos clients cimetières qui ont déjà acheté chez vous et qui achètent chez vos confrères, sans vous le dire...
- ✓ et tous ces contacts, cartes de visites, etc...que vous n'avez jamais saisis dans votre base de données, jamais suivis comme de futurs centres de profit...

Car **chaque contact**, de toutes origines, **doit être présent dans votre base de données**, accompagné d'une SAD (suite à donner). Par exemple pour chaque contact, prenez un rendez-vous téléphonique (date et heure) et confirmez ce rendez-vous par @mail, saisi dans votre base, et pas seulement dans votre agenda, afin que vous et tous vos collaborateurs y compris les « salariés non commerciaux » ayez accès à ces informations.

Et n'oubliez pas : « tous » sont commerciaux y compris la comptabilité !

car chaque adresse est une source de vente et de marge !

Utilisez simplement les heures de travail dites improductives qui vous coûtent cher en marge (salaires-charges directes et indirectes).

Avez-vous additionné les coûts de :

- vos secrétaires et standardistes, votre accueil - la comptable,
- votre magasinier et votre vendeur-comptoir,
- votre téléphone commercial en émission et réception,
- votre SAV et votre service livraisons,
- votre site Internet, votre pige presse,...

Savez-vous que le salaire brut des commerciaux vous coûte 3 fois ce que vous leur donnez, chaque fin de mois !

Alors vous devez vous poser les questions suivantes :

- Votre standardiste ajoute-t-elle chaque appel reçu dans votre base commerciale ?
- Votre vendeur magasin, le fait-il pour chaque contact de « visiteur » ?

**Votre entreprise doit mobiliser chaque membre
de votre personnel dans votre acte de vente.
Vous devez rechercher les ressources
cachées et les faire fructifier.**

Mais vous ne pouvez le faire seul. Votre temps est trop précieux pour vous consacrer à cette mobilisation. Aussi, nous vous offrons :

**Nos formations action qui sont systématiquement
enrichies d'un suivi action sur 8 semaines
5 colonnes de résultats en €.. :**

Nous mobiliserons pour vous ces ressources en transformant vos sédentaires en commerciaux, car ceux-ci sont bien moins coûteux qu'un commercial terrain, mais complémentaire... Nous réaliserons des binômes de vente performants à l'image des **PME qui réussissent.**

Comment réussir vos actions ventes et améliorer vos marges en €uros ?

La méthode sans échec depuis 30 ans :

- 1) **Evaluation de vos besoins et des objectifs** de votre action de formation ou de recrutement en €uros pas en pourcentage...

Profil self poste, pour définir concrètement le profil comportemental recherché pour réussir avec vos clients.

Attention au syndrome des candidats qui se vendent bien mais qui ne savent pas conclure des ventes et la marge !

- 2) **5 journées d'action commerciale** sur vos postes de travail (pas de perte de temps) au téléphone, comptoir, magasin, SAV, livraisons, sur des cas concrets qui rapportent de la marge immédiatement !

❖ **5 objectifs et 5 résultats :**

- contacts utiles
- offres utiles en €
- commandes, en €
- ventes, en €
- marge, en €

- 3) **suivi – action** sur 8 semaines :
validation des résultats hebdomadaires des 5 ratios objectifs – réalisations pour chaque nouveau commercial sédentaire et amélioration continue de leurs résultats.

Tableau de bord consultable dans le Power Point de notre site :
<http://www.pas-de-crise-pour-les-pme.org>

Budget :

- ✚ Pas d'investissement mais un retour immédiat sur les ventes, en exploitant vos ressources que vous financez chaque jour sans marge compensatrice.**
- ✚ Notre intervention action ventes de 5 journées avec vous dans votre entreprise, sur vos postes de travail (pas de perte de temps comme chez les formateurs régionaux et nationaux).**
- ✚ suivi individuel sur 8 semaines: pour analyser les 5 ratios objectifs – réalisations en €, pas en % - obtenus par chaque sédentaire formé !**

Votre retour sur investissement immédiat et une facturation simple en fonction des objectifs atteints.