



BUSINESS PROSPECTION KIT

For efficient sales activities

Objectives

Develop your own sales methods and tools to optimize your selling possibilities

Consultant

More than 20 years in BtB field sales.

Example :

Thierry CRAYE

-Author of the book
« *Stratégie gagnante - Appels d'offres* »

-Certified « Consultant of the Month » by Management Magazine

-Author of more than fifteen publications in France & in Europe

Knowledge acquired

The intervention is adapted to the 8 sales key steps:

The « 8C » :

- **Conceive** with relevance companies' attack plan and manage your contacts
- **Contact**: A very efficient phone prospection – the first minutes of a face to face meeting
- **Capture**: Information to get to prepare sales
- **Convince**: A relevant presentation of your solutions
- **Counter**: Handling objections
- **Control**: Negotiation
- **Close**: Your appointments and your final sales
- **Capitalize**: Your clients

Training and support intervention is characterized by:

- A simple method to **adapt your behaviour** in accordance with your clients. This method efficiency based on behavioral styles will surprise you.
- A comprehensive book (150 pages), **adapted to** your own needs according to your behavioural style.
- A **CD** with **tools for business efficiency**, such as action plan matrixes, phone scripts, etc.
- A **review card**: It will quickly become essential...
- **Video** use. You are given your video simulations DVD at the end of the interventions.
- An **audit and recommendations** on your created tools (phone script, objection handling, etc.)
- A **very skilled consultant** with more than 20 years experience in sales.



Quiz : Testez votre démarche commerciale

Outils commerciaux :	Votre comportement commercial :
<ol style="list-style-type: none">1. Un outil de planification et suivi des prises de contacts (plan d'actions)2. Un argumentaire formalisé et structuré ?3. Des scripts pour la prise de rendez-vous téléphonique ?4. Une méthode pour effectuer des propositions commerciales efficacement ?5. Une check-liste sur les informations à connaître de vos prospects ?6. Une liste des objections les plus courantes, et d'une technique pour y répondre efficacement ?7. Au moins deux techniques pour faciliter la prise d'engagements de vos clients ?	<ol style="list-style-type: none">1. Connaissez-vous votre style de vente ?2. Savez-vous reconnaître le style d'achat de vos interlocuteurs ?3. En dehors du discours, adaptez-vous votre comportement en fonction de vos interlocuteurs ?4. Disposez-vous au moins d'une technique pour faciliter votre adaptation comportementale ?5. Posez-vous des questions à votre client avant de lui parler de votre offre ?6. En général convenez-vous d'une démarche à l'issue du premier rendez-vous ?7. Dit-on de vous que vous êtes « un bon commercial » ?8. Considérez-vous vouloir aider votre client plus que de vouloir vendre ?

Vous avez obtenu moins de 7 « oui »

Votre approche de la vente est simplifiée et vos cycles de vente sont probablement courts. Votre équipe commerciale probablement réduite, privilégie davantage le contact direct, avec des méthodes intuitives.

Toutefois même si vos besoins à ce jour sont réduits, il est temps de réfléchir à des solutions pour augmenter les performances de vos équipes :

-  Une approche intégrant des méthodes reconnues d'aide à la vente, ne vous permettraient-elles pas d'augmenter vos résultats ?
-  Votre approche peut être plus personnalisée suivant chacun de vos interlocuteurs. Vous serez perçu comme Apporteur de solutions plutôt que comme Vendeur d'une solution, vos résultats progresseront plus vite et plus durablement.

Vous avez obtenu entre 7 et 12 « oui »

Votre activité commerciale est déjà conséquente et l'optimisation de votre activité commerciale fait partie de vos préoccupations.

Vous avez mis en place une certaine automatisation, et vous êtes sur la bonne voie.

Des solutions complémentaires vous feront gagner en visibilité, réactivité et efficacité.

Vous avez obtenu plus de 12 « oui »

Vous avez mis en œuvre une automatisation de vos processus commerciaux.

Donnent-ils les résultats que vous souhaitez ?

Si oui bravo ! Il est peut-être intéressant de vous focaliser sur les réponses « non », et d'envisager des actions en conséquence. Pour accroître davantage vos performances, envisagez l'utilisation de nouveaux d'outils ou de nouvelles formes de communications.