

A quoi sert un commercial ?



Personnes concernées :

- ✓ Tous les dirigeants d'entreprises possédant une équipe commerciale.
- ✓ Tous les centres de formations et universités formant des futurs commerciaux.



A quoi sert un commercial. La réponse tombe sous le sens. Un commercial vend les prestations de l'entreprise pour qui il travaille.

Ce dernier doit convaincre, surmonter les objections et conclure la vente afin de générer le Chiffre d'affaires qui permet à son entreprise d'évoluer.

Il véhicule l'image de sa marque et sa présence sur le terrain permet les remontées d'informations nécessaires au bon développement de son entreprise.

Pourtant le constat est là.

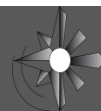
Selon une enquête menée en ligne par le cabinet de recrutement spécialisé sur les métiers de vente, Uptoo, 2/3 des commerciaux français sont mal formés.

10 000 candidats se sont inscrits sur le portail MyBeautifulJob.com, et ont été testés sur leurs réflexes commerciaux. 4 compétences fondamentales ont ainsi été mesurées à travers un questionnaire à choix multiples : l'écoute active et la maîtrise de la phase de découverte des besoins, la capacité de prospection et l'agressivité commerciale, la maturité commerciale (la méthode et l'organisation), et enfin le sens du « closing », soit la capacité à boucler une opération. Les résultats sont bien faibles.

Seulement un tiers des commerciaux se démarque sur au moins une des quatre compétences fondamentales et 12 % ont les réflexes commerciaux minimums attendus sur la combinaison des 4.

Maintenant parlons des clients.

A mi-chemin entre le détective privé, le journaliste et l'institut de sondages, le client mène l'enquête à chacun de ses achats importants. Exit la croyance innocente dans les marques et les arguments des commerciaux, il reprend la main sur ses actes de consommation. Il se forge de nouvelles valeurs, passe d'une marque à une autre avec aisance, fait le grand écart entre luxe et premiers prix sans aucun scrupule. Peu importe le nom de la griffe ou de l'enseigne, l'achat doit correspondre avant tout à ses envies du moment.



Selon une étude réalisée par l'observatoire Cetelem, le commercial est majoritairement critiqué et ce dernier est perçu comme un « VRP » dans le sens le plus péjoratif du terme.

Et oui ... internet est maintenant présent dans nos quotidiens bousculant au passage, la conscience des consommateurs.

Pour redorer le blason des commerciaux, il devient nécessaire de réinventer leur métier.

Parvenir simultanément à conseiller, guider, faire partager la passion; s'inscrire dans une relation de confiance avec des objectifs de ventes adaptés aux nouveaux comportements afin de ne pas perturber la relation « client / commercial » ... voilà ce qui pourrait réconcilier ce couple au bord de la rupture.

Lors de ma conférence, je vous propose de redécouvrir un métier qui selon moi est en profonde mutation.



Voici quelques exemples concrets des bénéfices que vous pourrez en tirer :

- ✓ Analyse de l'évolution de la relation commerciale
- ✓ Comprendre le comportement d'achat du client
- ✓ Prendre conscience de la complexité du circuit de vente
- ✓ Rétablir un climat de confiance nécessaire au bon déroulement des relations commerciales
- ✓ Valoriser ses produits et services pour ne pas tomber dans une guerre des prix

Pour avoir des renseignements sur mes tarifs, merci de me contacter

EVOLUCION

Maupertuis 58320 Parigny les Vaux

www.evolution-france.com 06.59.14.35.01

EVOLUCION

Développeur de potentiel



Le Conférencier Gabriel Moreau



Tout commence par une formation à l'institut des Forces de Ventes de Nevers en 2001.

Le diplôme en poche, je travaille durant 10 années comme commercial tant auprès des particuliers qu'auprès des professionnels.

Cette longue période parsemée de formations complémentaires (gestion de secteur, représentant niveau 1, niveau 2, droit commercial) me permet de développer une connaissance pointue des techniques de ventes ainsi que du développement commercial de mon portefeuille clients.

C'est en 2010 après une forte introspection que je prends conscience de l'importance de la communication interpersonnelle (relation entre individus). Élément que je juge particulièrement névralgique dans le milieu de l'entreprise.

Sur ce constat, je décide de lancer mon activité en tant que formateur afin d'accompagner et aider les chefs d'entreprises souhaitant développer leur performance commerciale en alliant dimension humaine, communication et résultats.

Pour cela, je suis une formation de formateur en milieu professionnel et obtiens ma certification en 2011.

Par ailleurs, je complète mes compétences en suivant des formations dans le domaine de la communication interpersonnelle (Process communication, analyse transactionnelle, PNL, prise de parole en public).

En 2012, je suis agréé Consultant formateur après une formation réalisée par le cabinet de conseil en performance commerciale Innovactif.

Depuis, j'ai créé Evolucion.

Aujourd'hui, j'interviens auprès des entreprises, des centres de formations et des associations dans le domaine de la communication interpersonnelle, proposant formation, Team Building et conférence.

