

Défis et solutions MARS 2014

Chaque « new » c'est plusieurs opportunités de business qui répondent aux enjeux rencontrés en mission opérationnelle,
Le but : vous permettre de gagner plus en compétence chaque mois

Mars, le premier indicateur de performance 2014

Pour certains, c'est la fin du premier trimestre, pour d'autres la fin de l'année comptable. Dans les deux cas il vous faut vous préparer à : **Analyser vos résultats**,
optimiser vos méthodes commerciales et
vos plans d'actions.

Analyser vos résultats

Qualitatifs, quantitatifs, sur vos objectifs, sur vos plans d'actions, sur vos taux de transformation, sur votre taux de fidélité clients & commerciaux, de renouvellement de CDE, sur la satisfaction clients.

Solutions :

Nous nous tenons à votre disposition pour évaluer votre équipe ou mettre à votre disposition des indicateurs de performance qui vont vous permettre de vous évaluer et de vous corriger.



Optimiser vos méthodes

Et outils de communication pour générer plus de contacts entrants de qualité.

Solutions : indicateurs 30% de vos commandes doivent provenir de contacts entrants

Et suivi commercial et managérial pour générer plus de ventes et de fidélisation clients

Pour valoriser vos collaborateurs, améliorer votre image auprès de vos clients et prospects, fidéliser vos commerciaux.

Optimiser vos plans d'actions

Qui fait quoi, quand, combien de fois, ou avec quels moyens. Formaliser sur un seul tableau vous indiquant vos taux de transformation et le comparatif de A-1.

Solutions : indicateurs, vous devez disposer d'un outil de pilotage qui permet immédiatement de mettre en place les actions correctives, **d'adapter vos méthodes et techniques commerciales...**



Chaque trimestre vous devez optimiser vos méthodes commerciales, adapter vos offres, vos plans d'actions, affiner vos cibles, faire le point sur les objectifs annuels déterminés avec l'EAD. L'Entretien Annuel d'Evaluation doit être spécifique pour vos commerciaux et son point trimestriel un outil de motivation. S'adapter toujours plus à des marchés qui se muent, des concurrents de plus en plus présents, coller aux besoins de vos clients là est votre objectif pour lequel nous pouvons vous accompagner.

Si vous pensez devoir manquer d'indicateurs, de temps, besoin d'un avis extérieur, nous restons à votre écoute pour vous permettre de réussir votre année 2014.

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant
www.externcom.com
Marketing et développement Commercial
Accélérateur de croissance
Optimisation de la performance commerciale



Se poser les bonnes questions
Mettre en oeuvre les solutions
Analyser les bénéfices acquis