

## Produire plus de performance commerciale

Vous désirez augmenter vos ventes ? 3 leviers incontournables pour gagner plus de clients :

1. **Faites vous encore plus connaitre** = cela va générer un flux supplémentaire de contacts
2. **Rendre encore plus sexy vos offres** = cela va cristalliser vos prospects et clients sur Votre proposition
3. **Démultiplier la motivation de vos commerciaux** = pour leur donner une confiance inébranlable

### Faites vous encore plus connaitre

Promouvoir encore plus et mieux votre entreprise, vos produits, pour générer plus de demandes de devis. Plus de demandes qualifiées que vous allez transformer en plus d'offres, c'est donc plus de chance de concrétiser des ventes.

**Promouvoir plus votre entreprise, vos produits, vos offres = optimiser vos canaux de communication**



### Rendre encore plus sexy vos offres,

Vos offres doivent tenter irrésistiblement l'acheteur, démontrer les avantages clients, avoir un caractère exceptionnel, et des leviers de prise de décision rapide.

**Avoir des offres sexy : irrésistibles et à saisir maintenant**

### Démultiplier la motivation de vos commerciaux

Chaque mois, chaque trimestre, il faut trouver des plans d'action, des sujets de promotion, des plus concurrentiels, des valorisations humaines et salariales .....  
Si vous trouvez les bons leviers, vos commerciaux vont déplacer pour vous des montagnes....

**Démultiplier la motivation pour augmenter votre taux de transformation**



Ce que nous pouvons traduire de ces trois leviers ; la croissance peut se générer avec plus de puissance marketing et une efficacité managériale maximum.

**Prenez 30 minutes pour vous interroger sur ces 3 leviers**, je suis sûr que vous allez trouver des points d'optimisation ... et si vous avez besoin d'un regard extérieur ou d'apport de techniques, sachez que nos missions se rentabilisent par 10 ou par 100, vous serez toujours gagnant avec l'acquisition de compétences marketing et commerciales complémentaires.

Frank THEVENEAU  
Gérant & Consultant  
[www.externcom.com](http://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