

**VENDRE + « Il n'a jamais été si urgent de développer vos ventes »**



Le programme « vendre + » de France Conseil s'adresse exclusivement aux personnes en charge du développement commercial de leur entreprise d'une part, désireux de réfléchir à l'amélioration de leur performance commerciale d'autre part.

France Conseil vous propose une méthode simple et lisible vous permettant d'amorcer des changements tangibles et à bas coûts en vue de contribuer rapidement à l'augmentation de vos ventes .

- 1) Vous évaluez le niveau de maitrise de votre processus commercial au moyen de ce questionnaire composé de 10 questions**
- 2) Vous évaluez l'importance et l'impact de vos axes d'amélioration : grave ou pas, fréquent ou pas, urgent ou pas ?**
- 3) Vous décidez ou non de l'opportunité de travailler ensemble sur les axes d'amélioration clairement identifiés**

### Quelques repères

**Formation école Supérieure commerciale**

**Expérience de 20 ans du marketing et commerce opérationnels en PME**

**Expérience de 10 du management et de la direction commerciale**

**Parvenu à réaliser en 3 ans un CA 50 fois supérieur au capital investi.**

## QUESTIONNAIRE EVALUATION MAITRISE PROCESSUS COMMERCIAL

**Vous bénéficiez d'un outil simple et performant pour prioriser, automatiser et tracer vos relances commerciales ?**

Tout à fait – (2) Plutôt – (3) pas assez – (4) pas du tout – non applicable – ne sait pas

**Vous connaissez et avez fixé clairement vos objectifs (volume, cibles, marges) et les actions commerciales à mener pour les atteindre?**

Tout à fait – (2) Plutôt – (3) pas assez – (4) pas du tout – non applicable – ne sait pas

**Vous suivez avec précision les statistiques sur le volume, la source et l'évolution de tous vos nouveaux contacts commerciaux chaque mois (par produit/services, personne, région etc..)?**

Tout à fait – (2) Plutôt – (3) pas assez – (4) pas du tout – non applicable – ne sait pas

**Vous avez une visibilité fine et contrôlez parfaitement l'activité de vos commerciaux en matière de prospection, de suivi des contacts, de remise d'offres, de RV de découverte, et de négociation en cours ?**

Tout à fait – (2) Plutôt – (3) pas assez – (4) pas du tout – non applicable – ne sait pas

**Vous avez également une visibilité précise sur votre portefeuille de clients à venir?**

Tout à fait – (2) Plutôt – (3) pas assez – (4) pas du tout – non applicable – ne sait pas

**Emailing, Référencement naturel, lien Google commerciaux, Téléprospection, salons, courriers, partenariats... vous avez vraiment exploré toutes les pistes envisageables pour développer le nombre de vos contacts pouvant concourir à prendre de nouvelles parts de marché ?**

Tout à fait – (2) Plutôt – (3) pas assez – (4) pas du tout – non applicable – ne sait pas

**Newsletter, questionnaires, offres promotionnelles, évènements, vous réalisez régulièrement des actions pour rester en contacts avec votre parc clients voire développer le nombre de services à valeur ajoutée proposés ?**

Tout à fait – **(2)** Plutôt – (3) pas assez – (4) pas du tout – non applicable – ne sait pas

**Vous connaissez avec précision le nombre d'affaires perdues et les principaux facteurs de pertes d'affaires et réfléchissez en permanence aux actions à envisager pour tenter de les réduire ?**

Tout à fait – **(2)** Plutôt – (3) pas assez – (4) pas du tout – non applicable – ne sait pas

**Vous avez formalisé noir sur blanc l'intégralité de l'approche commerciale (discours, qualification, réponse aux objections, valeur ajoutée..) dans le but d'homogénéiser la méthode et garder le contrôle intégral du processus commercial ?**

Tout à fait – **(2)** Plutôt – (3) pas assez – (4) pas du tout – non applicable – ne sait pas

**Envie, besoin de faire réaliser un audit et sans complaisance complet de votre organisation commerciale ?**      [frank@france-certification.com](mailto:frank@france-certification.com) – Tel 0634176870

ou bien retourner ce questionnaire par fax au 09 72 32 64 71 avec votre Nom, Prénom, fonction et téléphone : \_\_\_\_\_

Merci de votre attention