

TROIS TYPES DE RENFORT PERMETTENT DE S'ADAPTER A VOS BESOINS D'ACTION COMMERCIALE

Renforts ponctuel

Missions de courte durée pour remplacer, soutenir ou compléter votre équipe de vente, soit pour quelques jours, soit pour des actions répétées.

Confirmation de relation clients.

Informations clients.

Aide à la vente.

Enquête et sondage.

Renforts d'accompagnement

- Pour redéployer votre organisation commerciale ;
- Perfectionner vos méthodes de vente ;
- Optimiser l'efficacité de votre équipe commerciale ;
- Piloter les actions de prospection et de fidélisation ;
- Accompagner l'équipe de vente par l'écoute, le soutien et la formation.

Renforts au long cours

Dans la vente B to B, le délai qui sépare les transactions de la prise de décision n'est pas maîtrisable.

Conçues pour déployer le processus commercial sur le long terme, les missions de longue durée sont destinées à la prise en charge d'un portefeuille client/prospects.

EN LES COMBINANT VOUS MULTIPLIEZ L'ETENDUE DES POSSIBILITES

EXEMPLE 1

Renfort ponctuel

Un renfort ponctuel va permettre d'évaluer une problématique de terrain afin de compléter le diagnostic d'une mission d'accompagnement.

Renfort d'accompagnement

EXEMPLE 2

Renfort ponctuel

Avant d'envisager un renfort au long cours pour prendre en charge un portefeuille prospects, un renfort ponctuel permet d'en tester la faisabilité..

Renfort au long cours

EXEMPLE 3

Renfort d'accompagnement

Un renfort au long cours associé à une mission d'accompagnement permet d'en compléter l'effet avec la prise en charge d'un portefeuille clients.

Renfort au long cours

EXEMPLE 4

Renfort ponctuel

Pour soutenir une activité saisonnière, plusieurs renforts ponctuels sont mis en œuvre successivement afin de renforcer l'équipe de vente.

Renfort ponctuel