



# Organisation Commerciale

de l'entrepreneur indépendant et du créateur d'entreprise innovante



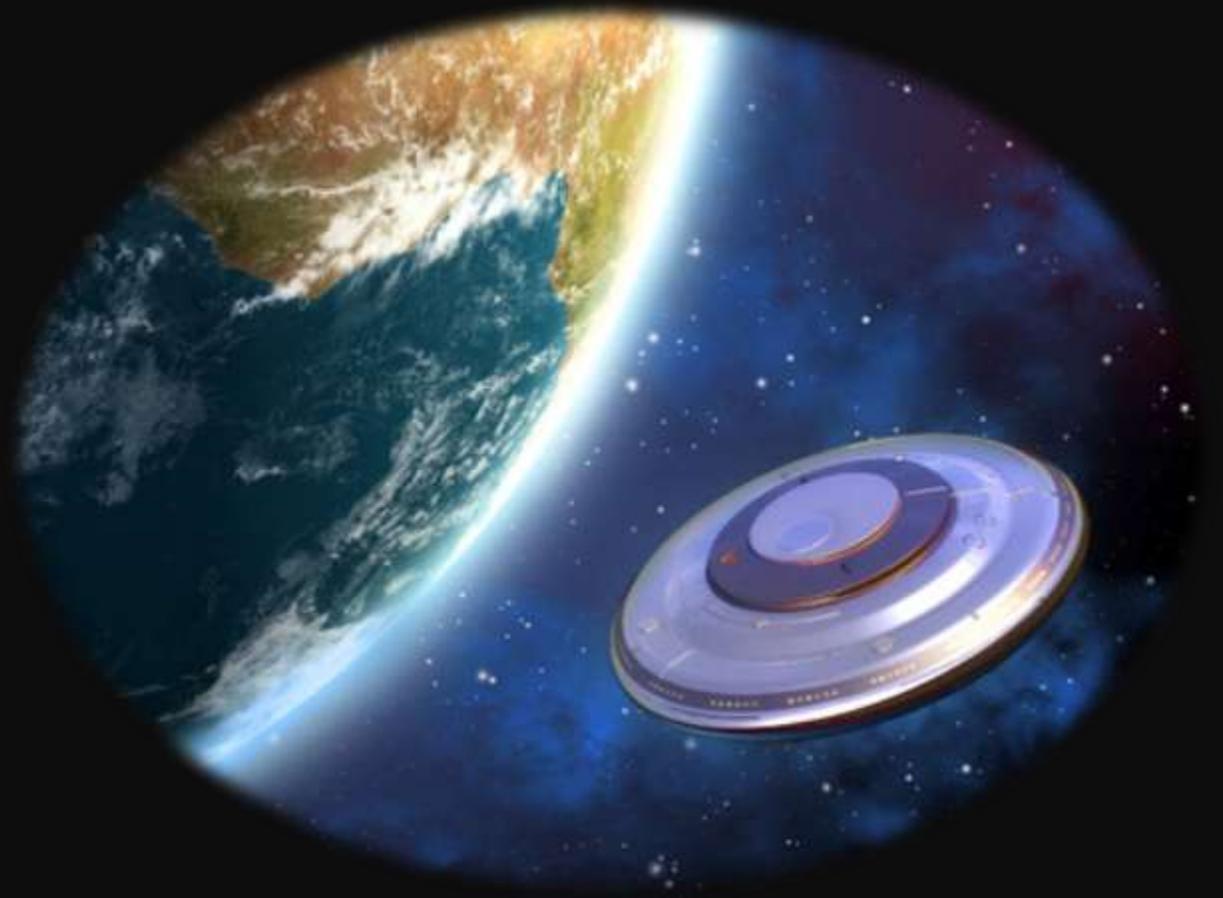
Organisation commerciale ?  
A quoi ça sert ?

---

C'est vrai qu'à la limite... si nous étions les seuls à communiquer et contacter des clients potentiels... ce ne serait peut-être pas si important ?

Mais...

---



« Nous ne sommes pas seuls... » |



« Nous ne sommes pas seuls... »

---



« Nous ne sommes pas seuls... »

---

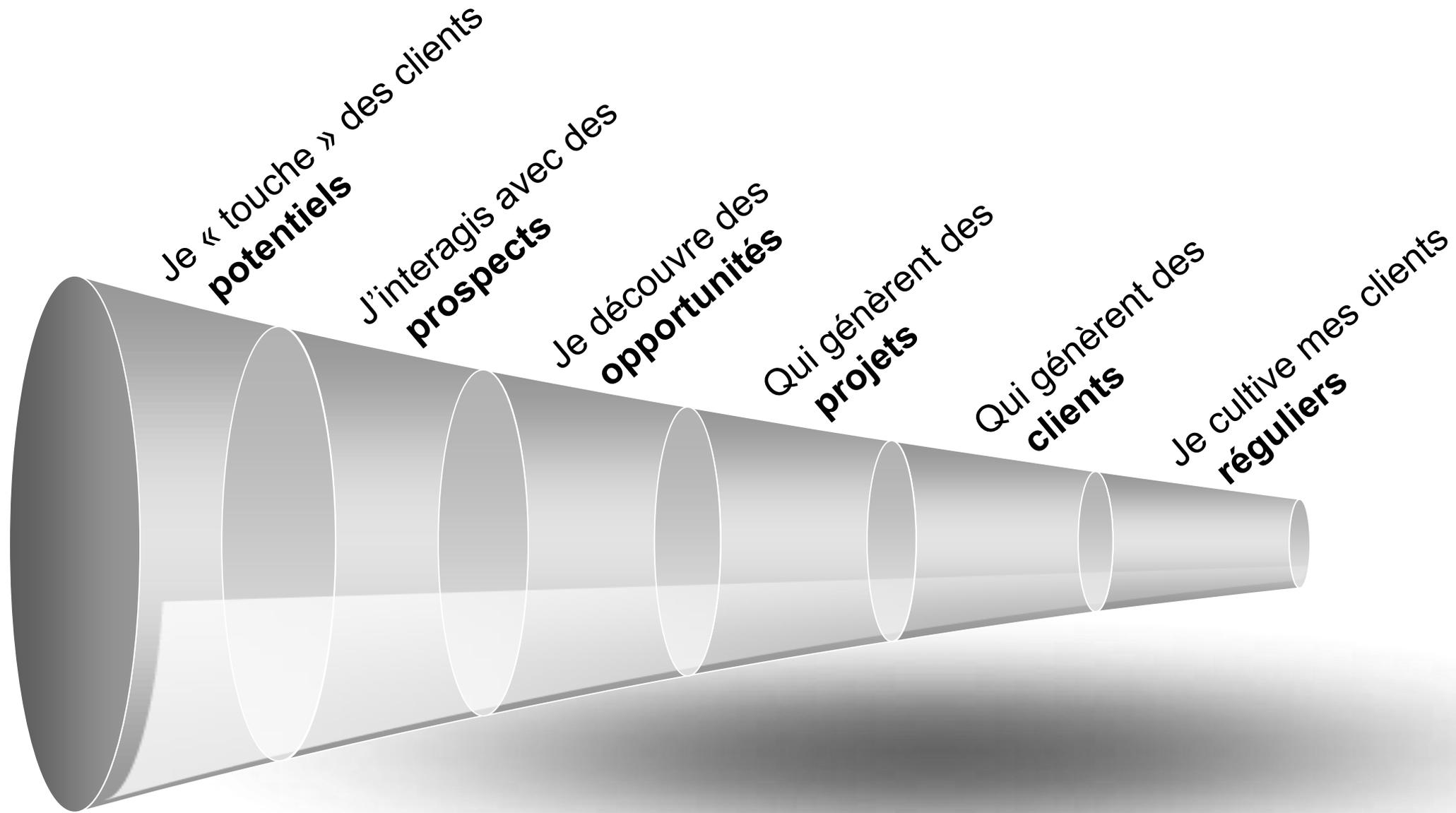


« Nous ne sommes pas seuls... »

---

Avoir une action commerciale organisée,  
c'est se donner les moyens de s'en sortir,  
dans un monde où il faut BEAUCOUP  
d'actions commerciales CIBLEES, mais aussi  
où il faut oser tenter des EXPERIENCES !

---



Les fondamentaux : le tunnel de vente

# Je “touche” des potentiels

- Publicités, référencement web, business meeting, réseau, réseaux sociaux, sponsoring...
- Quelle est l'efficacité de mes différentes actions et avec quoi je le mesure ?
- Comment je fait le lien entre des opportunités gagnées et des actions commerciales ?



# Je mesure l'efficacité de mes actions de manière descendante

- **SUR L'OPERATION MENEES**

- Taux de retours liés à la nature de l'action
  - E-mails reçus, ouverts, cliqués...
  - Publicités vues, cliquées, converties...
  - Posts vus, likés, partagés, commentés...
  - Publicités placées devant une audience estimée...
  - ...
- En "full web", tout cela s'automatise, jusqu'à la conversion, c'est bien, mais s'il y a plusieurs interactions...
- En "Off line"... c'est parfois moins simple... nécessite un "relais" vers le suivi par contact /opportunité.
- Attention à mesurer aussi son C.A. ....



# Je mesure l'efficacité de mes actions de manière ascendante

- **SUR LE CONTACT OU SON OPPORTUNITE**
  - Catégories, filtres, mots-clefs
  - Qualification des retours obtenus
  - Continuité de l'action relationnelle en one to one
  - Ouverture d'opportunité suivie
  - Conservation d'un historique quantifiable
  - Mesure et manipulation statistique de l'historique et des qualifications
  
- A partir de 30 contacts, la mémoire est "dépassée"
- A partir de 50 contacts, le "tableur" est dépassé
- Difficile de faire son chiffre à moins de 100 contacts suivis...
- Solution adaptée : la base de données relation client ( CRM )



# J'interagis avec des prospects

- Appels, emails, courriers, tchat, rencontres réseaux, réseaux sociaux, rendez-vous...
  - Comment capitaliser sur chaque échange ?
  - Qui relancer quand ?
  - Comment j'ai une vision claire et juste de mes priorités et urgences ?
- => QUALITE DE MON SUIVI DE FICHIER



# J'interagis avec des prospects

## QUALITE DE MON SUIVI DE FICHER

- Qualifier contact
- Créer l'action suivante
- La définir
- La planifier
- La décrire pour la préparer
  
- Savoir lister les actions à faire par catégorie**S**



# Je génère des opportunités

- Je fais des offres, des devis, des propositions... que je relance à bonne date !
- Comment j'organise mes relances ?
- Une opportunité se gagne, se perd, ou s'évanouie...
- Comment j'évalue ma performance face aux concurrents, ou la pertinence de mon offre face à elle-même ?
- QUALIFICATION DE MES OPPORTUNITES
  - Gagnées
  - Perdues
  - Evanouies
  - En cours (estimation, detection, devis, négociation)
  - En attente



# 4 règles d'organisation commerciale



- Je mesure mes **actions** sur la base de mes **opportunités**
- Je programme mes “**actions suivantes**” à chaque étape de ma relation client
- Je qualifie mon efficacité sur la base de mes opportunités **gagnées / perdues / évanouies**
- J'utilise un outil informatique adapté à mes usages pour **relier** :
  - mes dépenses marketing
  - mes contacts
  - mes actions
  - mes opportunités



BOURGES  
PLUS  
Développement

INCUBATEUR PÉPINIÈRE  
HÔTEL D'ENTREPRISES

03 75 43 43 43

merci !



*Pour aller plus loin, Leadwork vous accompagne au travers de missions de conseils, formation et logiciel d'organisation commerciale et en particulier :*

✓ Logiciel d'organisation commerciale pour petites entreprises [www.leadcrm.fr](http://www.leadcrm.fr)

Ateliers de formation commerciale :

- ✓ Maîtriser son organisation commerciale Vendredi 20/10/2017
  - ✓ Ecouter plus son client pour argumenter moins et vendre plus ! Vendredi 24/11/2017
  - ✓ Relance par téléphone Lundi 15/01/2018
  - ✓ Traiter les objections clients Vendredi 23/02/2018
- (matinées de 8h30 à 12h30 – Pépinière d'entreprise de Bourges Plus – Rue Maurice Roy - Bourges)

En savoir plus sur [www.leadwork.fr](http://www.leadwork.fr)