

Les Journées Régionales de la  
**Création & Reprise d'Entreprise**

15 - 16 octobre 2009 - Parc Expo RENNES Aéroport - Bruz



**Partez à la conquête  
de vos clients**

Animé par :

- Olivier THONNEL, HISSEO
- Jean-Paul PATARD, AJP 35



Les Journées Régionales de la  
**Création & Reprise d'Entreprise**

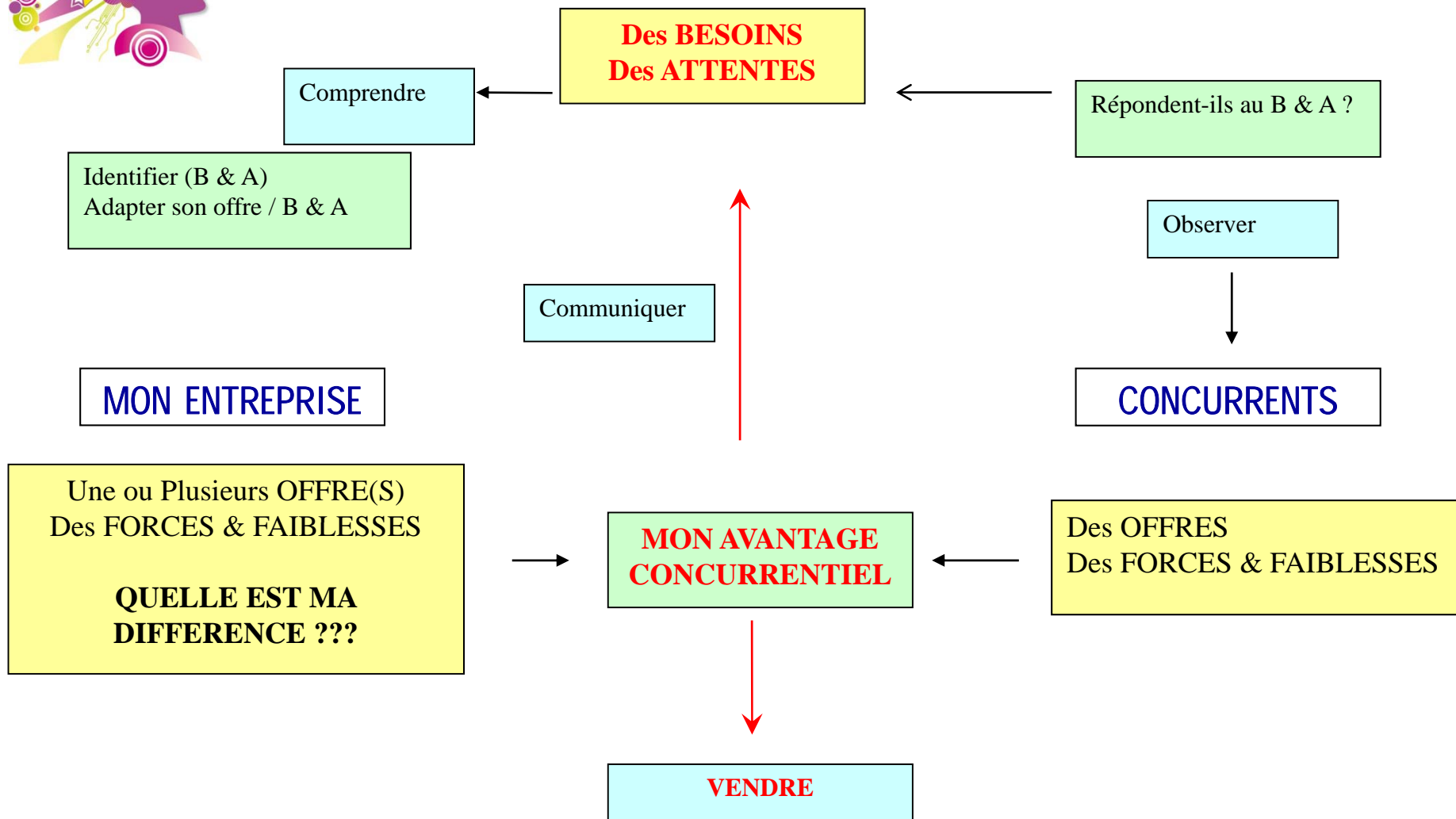
15 - 16 octobre 2009 - Parc Expo RENNES Aéroport - Bruz

**SE POSITIONNER**

**SUR SON MARCHÉ**



# Le CLIENT - la CIBLE





- 1 – La préparation des actions commerciales
- 2 – La préparation de mon marché
- 3 – La préparation de mon entreprise
- 4 – L'organisation de mon activité commerciale
- 5 – Qu'est-ce qu'un vendeur ?



## **Importance de la préparation avant le terrain**

### **Une idée force :**

- La préparation prime l'action
- Importance d'avoir des plans d'action et une activité commerciale organisée



## *1 - Les axes majeurs de la préparation afin de vendre*

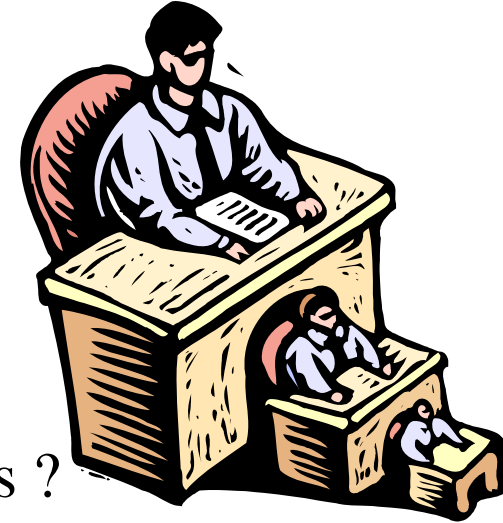
- **Le marché**

**Mon marché global**

**Ai-je défini ses contours ?**

**Mes marchés prioritaires**

**Sont-ils identifiés avec précision?**



- **Les produits / services**

- Quels sont mon ou mes produits stratégiques ?
- Quelles est ma connaissance de ceux-ci ?
- Quels arguments puis-je développer ?
- Quelle est ma plus value produit sur mon marché ?

Avantages Concurrentiels

- Quelle est ma plus value produit face à la concurrence ?

- **Les concurrents**

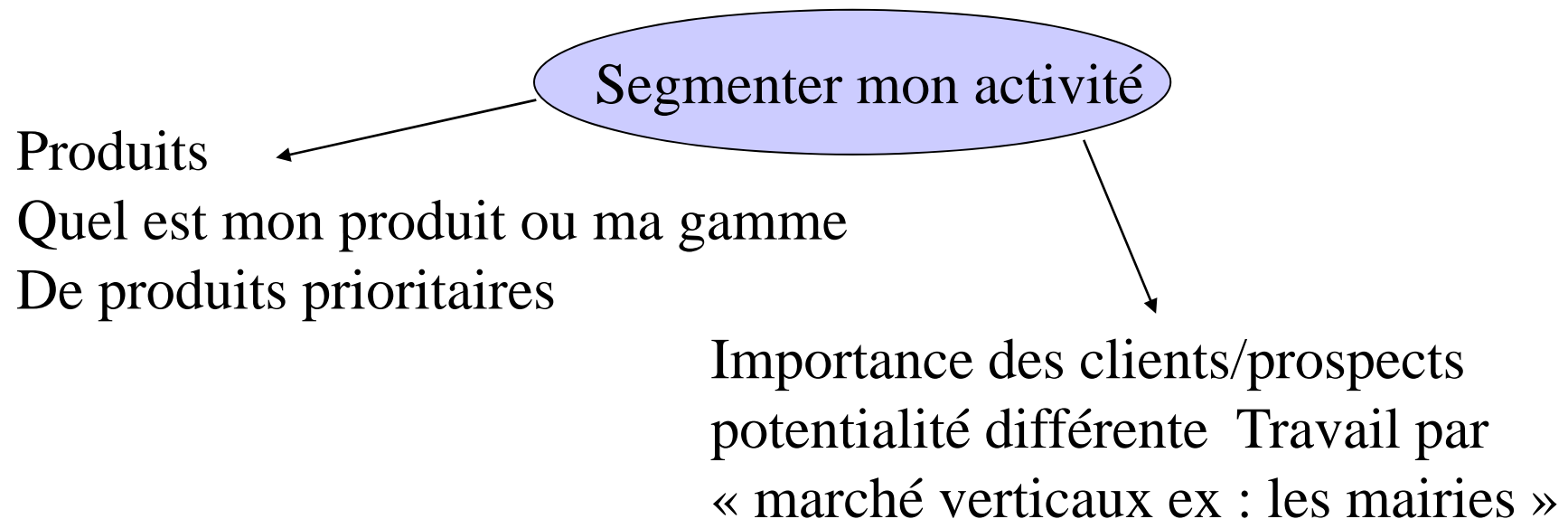
- Quels sont les leaders – les performants – les non performants ?
- Qui est vulnérable – Structure – Produit – Commercial ?



## 2 – La préparation de mon marché

### La connaissance de mon marché potentiel

- Qui sont mes prospects ?
- Qui sont mes clients ?
- Comment vais-je segmenter mon activité ?





## 3 – La préparation de mon entreprise

### Une année se prépare au niveau commercial

- **Mes objectifs**
- **Mes priorités**
- **Mes moyens à mettre en place :**
  - **Produits**
  - **Humain**
  - **Financiers**
  - **Autres**

**« PLAN D' ACTIONS »**



## Un mois se prépare

- **Quelle est la valeur de mes affaires en portefeuille.**
- **Ai-je bien une organisation de relance client/prospect.**
- **Ai-je planifié mes jours commerciaux, terrains et bureau ?**
- **Ai-je préparé le Mix produit pour atteindre mes objectifs ?**
- **Quelles sont les opportunités de business ?**
- **Quels sont mes objectifs de vente minimum ?**



## Une journée se prépare

- Est-ce que j'ai analysé ma journée passée ?
- Mes objectifs de la journée sont-ils bien définis ?
- Ai-je tous mes éléments pour traiter face à mon client (documentation, tarif, contrat) ?

## Tout entretien se prépare Visite ou contact

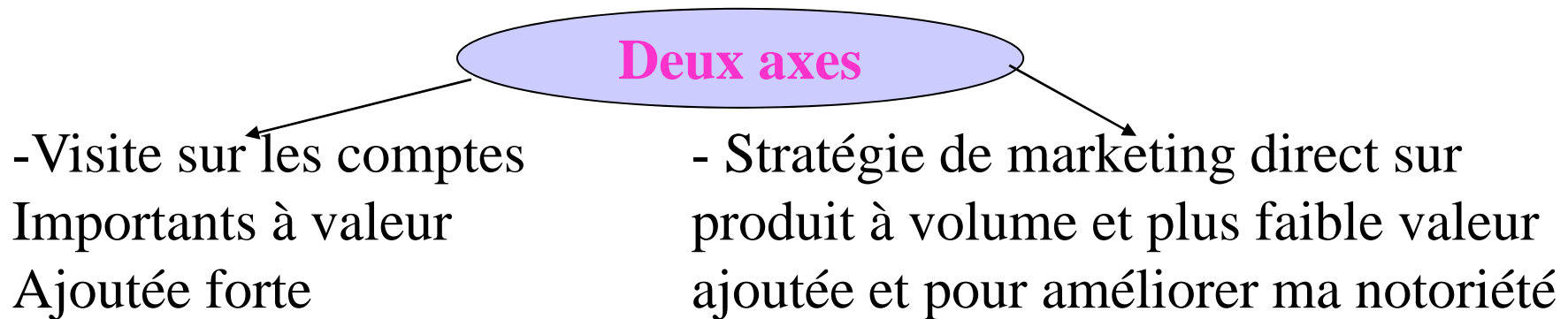
- Quel est mon objectif de visite, de contact ?
- Ai-je tous les éléments pour écouter, informer mon client/prospect ?
- Est-ce que j'ai un état d'esprit conquérant ?
- Quelles actions devrais-je mener après cette visite ?



## 4 – L'organisation de mon activité commerciale

*Comment je m'organise en fonction de mes axes produits et mes marchés prioritaires.*

- Est-ce que je fais de la qualification téléphonique avant mes actions ?
- Est-ce que je prends directement un rendez-vous chez mon prospect et dans quel but ?
- Est-ce que j'utilise en fonction de mes produits et marchés des stratégies de ventes différentes ?





## Si j'ai des commerciaux

- ☛ **Ai-je couvert les points suivants :**
  - ☛ **Zone de vente**
  - ☛ **Produit ( tous ou seulement certains )**
  - ☛ **Rémunération variable (sur CA ou Marge)**
  - ☛ **Moyens : marge de négociation**
  - ☛ **Animation**



## *Comment gérer ma clientèle ?*

☛ **Quels sont mes moyens logistiques :**

☛ **Logiciel base de données**

☛ **Bac à fiches**

☛ **Dossier client**

**Deux objectifs**

**Ne pas perdre d'information**

**Faire évoluer et progresser mes affaires chez mes clients**



## 5 - *Qu'est – ce qu'un vendeur ?*

- Quelqu'un d'ouvert
- Qui communique
- Qui est bien dans sa tête
- Qui résiste au stress
- Qui aime gagner.....Sportif
- Qui aime ou a besoin d'argent
- Qui est travailleur
- **Il est aussi** :
  - ⇒ Individualiste
  - ⇒ Souvent peu organisé
  - ⇒ Sait vous vendre ce qu'il veut .....
  - ⇒ Opportuniste
  - ⇒ Quelquefois original
  - ⇒ Extraverti
  - ⇒ « aime qu'on l'aime » / Affectif



## *Comment choisir un commercial*

### *Quelques réflexions*

- Définir d'abord le poste.
- Ce que vous voulez : **Expérience, homme, femme, âge, Formation, mobilité.....**
- Ce que vous allez lui confier – **Produit**
- Le marché que vous allez lui confier
- Le management mis en place
- Le temps que vous pouvez lui consacrer
- Vos compétences dans le domaine



*Si vous abordez votre marché avec méthode  
et enthousiasme, les résultats seront là !*

## Deux Conditions

La préparation ne doit pas prendre le pas sur l'action

L'action ne doit pas prendre le pas sur la préparation



# Le CLIENT - la CIBLE

