



À quand remonte la dernière évaluation de vos effectifs commerciaux ?

Une excellente stratégie, d'excellents produits et une parfaite organisation ne suffisent plus pour doper les résultats !

Pour **démultiplier leurs ventes**, vos effectifs commerciaux doivent aujourd'hui maîtriser parfaitement différents processus gagnants ; tels que :

- Des argumentations fluides et percutantes,
- La chronologie d'une vente,
- Les comportements commerciaux,
- La capacité à emporter la décision,
- ...

Les managers commerciaux doivent en sus, maîtriser tous les ressorts d'une animation commerciale **efficace et motivante**.

Parce que votre service commercial est **stratégique** pour votre développement, il est essentiel de lui porter beaucoup d'attention et de veiller en permanence :

- À la motivation de vos équipes,
- Au savoir-faire et savoir-être de vos collaborateurs,
- À la formation commerciale de vos effectifs.

Affaires & Missions a développé différentes formules de **diagnostics**, spécifiquement adaptées à l'évaluation des **populations commerciales et des managers**.

C'est en partant de méthodologies extrêmement précises, de grilles d'investigation et de **mises en situations réelles** sur le terrain que le consultant d'Affaires & Missions :

- Analyse les comportements commerciaux,
- Détecte les forces et faiblesses,
- Met en évidence les axes de progrès de l'entreprise et des effectifs,
- ...

Affaires & Missions réalise différents types d'évaluations des structures commerciales dont :

- ♦ **Les évaluations internes,**
- ♦ **Les évaluations externes,**
- ♦ **Les évaluations de satisfaction clients.**

Pour doper vos résultats, faites évaluer votre service commercial !

◆ **Évaluations internes :**

◆ **Évaluation de la performance individuelle des collaborateurs commerciaux,**

Principalement réalisée par des **accompagnements de terrain**, l'évaluation porte notamment sur l'exploration des domaines suivants :

- Compétences commerciales, (argumentations, maîtrise des techniques de vente, capacité à défendre le prix...),
- Connaissance du marché, des cibles, de la concurrence, des leviers commerciaux,
- Comportement (écoute, initiatives, intelligence des situations, confiance, gestion du stress, capacité au changement...),
- Compétences managériales, leadership et potentiel d'évolution,
- Évaluation des résultats commerciaux,
- Examen de la motivation et de la projection,
- Analyse du rapport productivité/coût,
- ...

La grille d'évaluation des populations commerciales porte généralement sur 150 critères que le consultant d'Affaires & Missions adapte au besoin spécifique de l'entreprise.

◆ **Évaluation des effectifs en contact avec les clients,**

Réalisée en situations réelles, l'évaluation des effectifs en contact avec les clients est **100% personnalisée**. Elle tient compte des fonctions et des populations à auditer (assistantes, service clients, SAV, téléacteurs, vendeurs sédentaires, etc.).

◆ **Évaluation de la performance du management commercial :**

En sus de sa capacité à vendre (ci-dessus), le management commercial peut être évalué sur différents points complémentaires :

- Son habilité à « faire vendre »,
- Son expérience managériale pour gérer (projets, centres de profits, crises, équipes, situations...),
- Ses compétences pour motiver et entraîner, secourir et aider,
- Sa créativité marketing,
- Son aptitude à analyser les chiffres et les ratios,
- Son ingéniosité pour déterminer et mettre en place l'action commerciale,
- ...

◆ **Évaluations externes:**

◆ **Évaluation de la satisfaction clients,**

Réalisée grâce à différentes méthodes d'investigations : visites de terrain, médias, enquêtes..., elle vous apporte un regard clair sur les mesures à mettre en œuvre pour améliorer la satisfaction de vos clients.

◆ **Évaluation du marché,**

Par enquêtes documentaires, ou directement sur le terrain, Affaires & Missions analyse : Les parts de marché, l'évolution du marché, le pré-positionnement d'offres, la sélection de cibles...

◆ **Clients mystères,**

Réalisées grâce à différentes méthodes de questionnement, les évaluations Clients Mystères se réalisent, soit par des actions de terrain, soit par les moyens médias.

◆ **L'évaluation de l'entreprise par les collaborateurs :**

Sonder l'efficacité d'une mesure interne, d'une nouvelle organisation, d'un projet..., pour en améliorer les processus ou la communication. Ou simplement savoir ce que les effectifs pensent de leur outil de travail.

C'est ce que propose cette offre d'analyse créée par Affaires & Missions.

Les diagnostics réalisés dans le cadre de **l'évaluation de l'entreprise par les collaborateurs** sont 100% personnalisés. Ils apportent aux dirigeants des **données capitales** pour le pilotage de l'entreprise.

L'évaluation de l'entreprise par les collaborateurs peut s'opérer à différents niveaux hiérarchiques. Les données récoltées de façon confidentielles pointent de façon précise et fiable les axes de progrès.



Pour provoquer le succès ! Scannez ce code 2D avec votre mobile 

Ou Prenez contact avec :

Affaires & Missions : 25 rue de la Noë Bureau—44690 LA HAYE-FOUASSIÈRE

Tél : 02.40.33.10.90 — 06.22.03.53.61 — contact@affaires-missions.fr — www.affaires-missions.fr

