

LES 8 RÈGLES DU MANAGER

COMMERCIAL

GARANTISSEZ L'INTÉGRATION D'UN COMMERCIAL

Un bon commercial est un commercial intégré dans une équipe, une entreprise

DÉTERMINEZ UN PLAN D'ACCOMPAGNEMENT

Accompagner un collaborateur ou une collaboratrice, c'est l'aider à progresser, à monter en compétence et s'épanouir. Formalisez ce suivi.

PILOTEZ LES OBJECTIFS ET RÉSULTATS

Demander des résultats à un commercial sans piloter ses objectifs et son activité est un non-sens.

PILOTEZ LA RÉMUNÉRATION DE COMMERCIAUX

Vous devez accompagner vos commerciaux sur leur rémunération, au risque de perdre leur motivation et de les voire partir chez votre concurrent.

GÉREZ LES FORMATIONS DE VOS COLLABORATEURS

une formation doit permettre à un collaborateur d'apprendre, de se cultiver et de grandir. Cela peut-être des formations produits, outils ou nouvelles méthodes de travail

DONNEZ DU SENS À LA STRATÉGIE DE L'ENTREPRISE ET AUX MISSIONS

Expliquez la stratégie de l'entreprise, donnez du sens. Expliquez et justifiez les objectifs ou les changements d'orientation

LAISSEZ DE LA LIBERTÉ À VOS COMMERCIAUX

Si vous leur donnez du sens, des objectifs réalisables et les accompagnez pour les faire grandir, ils seront sereins et travailleront sans vous.

SOYEZ À L'ÉCOUTE DE SES COLLABORATEURS

Etre à l'écoute signifie écouter ce que votre commercial a envie de dire, et non pas ce que vous voulez entendre