



# SALES & MARKETING IMPROVEMENT PROCES (S.M.I.P.)

Où en est votre force de vente aujourd'hui ? Chaque entretien de vente se déroule-t-il comme il se doit ? Le message marketing est-il correctement communiqué ? Voici une courte auto-évaluation, qui vous donnera une image de votre position actuelle. Une image objective, si bien sûr, vous remplissez les scores de manière spontanée et sincère pour les différentes questions.

Lien vers le test d'auto-évaluation : [Test S.M.I.P.](#)

Le concept S.M.I.P. comprend les 6 phases suivantes.

(Vous pouvez regarder la vidéo via ce lien : [Concept S.M.I.P.](#))

(En ce moment uniquement disponible en version NL)

Pensez-vous qu'il est possible de s'améliorer après avoir terminé le test ? Nous aimerions alors vous présenter notre processus d'amélioration des ventes et du marketing (Sales & Marketing Improvement Process).

Ce processus a déjà porté des fruits évidents dans plusieurs entreprises.

Il se compose d'un certain nombre d'étapes dans lesquelles vos clients sont également impliqués.

Approche :

Phase 1 : l'entretien préalable. Nous avons un entretien avec tous les niveaux de la vente et du marketing (et avec le responsable des RH au sujet de l'historique de la formation). Il est essentiel pour nous de nous faire une bonne idée de l'entreprise, des employés et des clients de cette manière.

Phase 2 : Nous sommes présents lors des visites chez les clients et les prospects et observons en direct la qualité de la visite, nous notons les points d'intérêt (+ et -) des vendeurs et leur donnons un feedback.

Phase 3 : Nous supervisons les entretiens de vente (jeux de rôle) avec un certain nombre de vos clients en territoire neutre (par exemple, un business center). Cette phase est très appréciée par les vendeurs, car ils reçoivent immédiatement un retour d'information objectif de la part de leurs clients. Cela nous donne des informations complémentaires pour se faire une idée précise des qualités et des points d'attention au sein de l'équipe de vente.

Phase 4 : Les analyses qualitatives et quantitatives des phases 1, 2 et 3 sont transmises à la direction. Ensemble, nous en tirons les bonnes conclusions. A partir de ce moment l'amélioration souhaitée est traduite en objectifs SMART. Ceux-ci constituent la base de l'élaboration du plan de développement. Ce plan vise à obtenir les comportements et les résultats souhaités.

Phase 5 : Sans un suivi approprié, les gens retombent souvent dans leurs vieilles habitudes. Par conséquent, l'importance de prévoir plusieurs moments de suivi. Cela peut se faire de plusieurs manières: un face-à-face en ligne ou au bureau, un coaching ou une formation sur le terrain du vendeur, un coaching des entraîneurs, des sessions d'entraînement très spécifiques, ... et ce toujours en concertation avec la direction.

Phase 6 : Après la mise en œuvre du plan, nous pouvons effectuer une nouvelle mesure en concertation avec la direction. Cette mesure reflétera l'amélioration d'une manière objective.

Nous présentons à nouveau les résultats : nous pouvons maintenant indiquer clairement quelles améliorations ont eu lieu en termes de changements de comportement souhaités. L'ensemble du projet peut également être déployé sous forme digitale.

Le concept se compose donc de 6 phases différentes. De la phase 1 à la phase 4, nous travaillons ensemble. À partir de la phase 5, vous êtes libre de mettre en œuvre le plan vous-même avec votre propre effectif ou de le faire avec nous.

## GROUPE CIBLE

Les managers qui souhaitent améliorer les compétences de leurs équipes de vente et de marketing..

## DUREE

En fonction des modules retenus et de la taille de la force de vente

## NOMBRE DE PARTICIPANTS

Adapté à la taille de la force de vente

## LIEU

Au choix:

- in company
- off site
- online
- ainsi que coaching sur le terrain

## PRIX

Devis disponible après entretien initial

## CONTACT

Vous vous demandez où en est votre propre équipe de vente, alors contactez-nous sans engagement,

par courrier électronique :

[alexander@tc3.be](mailto:alexander@tc3.be) ou téléphone :

0475 488 126

[jean-claude.laurent@](mailto:jean-claude.laurent@)

[opleidingsmakelaar.be](mailto:opleidingsmakelaar.be) ou téléphone :

0478 999 629