



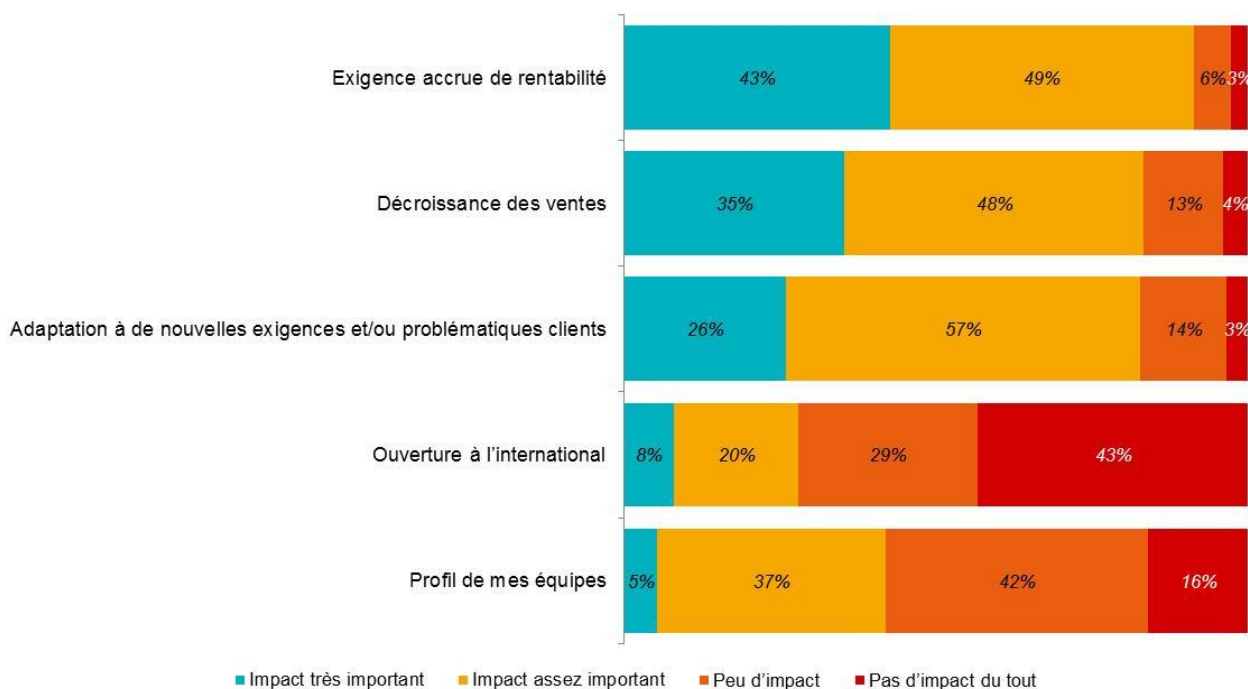
« Sortir du cadre » sera la compétence de demain

La situation de crise conduit les entreprises à faire évoluer leur organisation commerciale

Les résultats de l'enquête montrent que l'organisation commerciale évolue avant tout à cause d'une exigence accrue de rentabilité, selon 43 % des Directeurs Commerciaux. La crise oblige les entreprises à se recentrer vers leurs activités et leurs offres qui dégagent le plus de marge.



Directeurs Commerciaux, quels sont les facteurs qui vous amènent à faire évoluer votre organisation commerciale ?



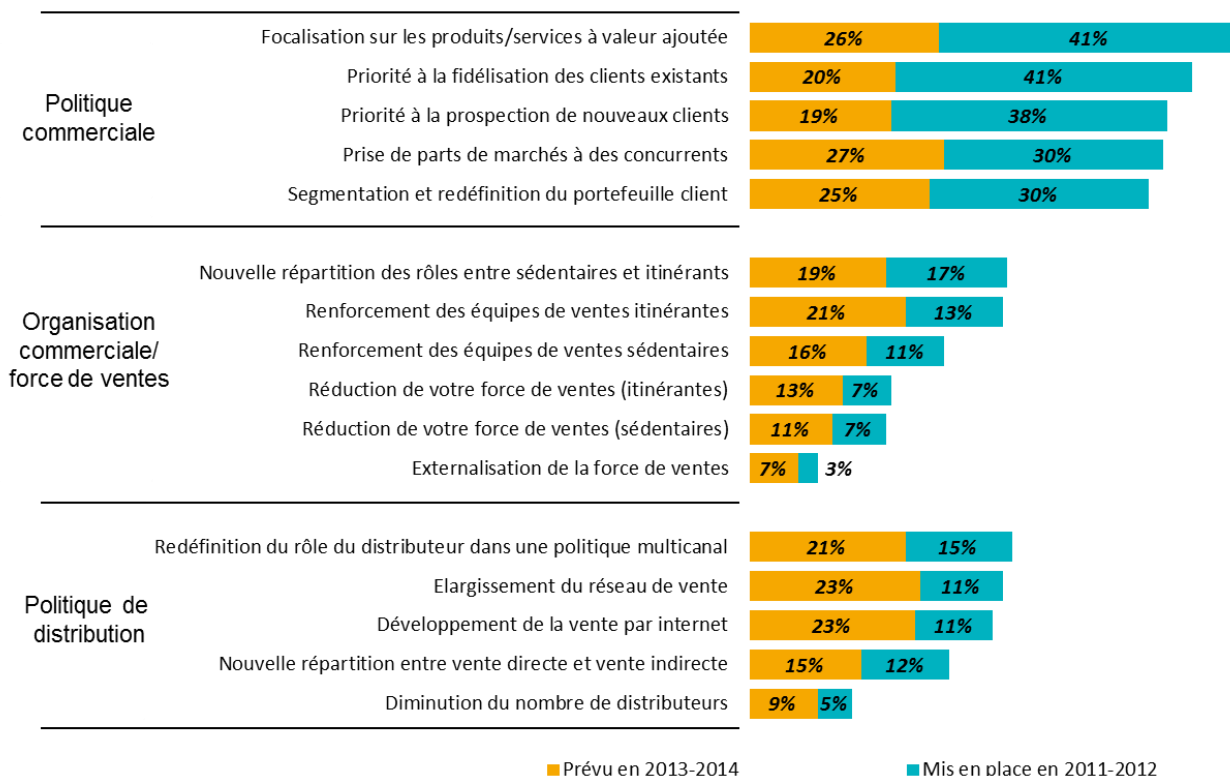
Par ailleurs, on note que pour 77 % des Directeurs Commerciaux, la formation est le premier facteur impactant les pratiques de vente. Le lancement de nouveaux produits (67 %) et les réorganisations par marché ou produits (65 %) suivent dans la liste des facteurs impactants.

Le challenge des Directeurs Commerciaux : réussir le défi de la rentabilité

Les commerciaux sont le maillon fort de la réussite : malgré le contexte de crise, la tendance est au renforcement des forces de ventes, notamment des équipes itinérantes.



Quelles actions avez-vous mises en place sur le plan commercial récemment ou comptez-vous réaliser en 2013-2014 ?



On note aussi qu'une forte augmentation de la part de rémunération variable est à prévoir : 36 % des Directeurs Commerciaux ont ou vont augmenter la part variable des salaires en 2013 - 2014.

De nombreuses entreprises mettent en place des actions pour optimiser la performance des réseaux de distribution et leur apporter un support. Cependant, encore 36 % des répondants affirment ne pas avoir mis en place de baromètre pour mesurer la satisfaction du réseau.

“

Raphaëlle Jourdan
Manager du pôle d'expertise Commerciale, Cegos



« L'enquête fait ressortir un métier commercial qui s'étoffe. On note une transformation qui amène aujourd'hui à l'acquisition de compétences complémentaires à celles traditionnellement attendues dans ce métier, par exemple finance, juridique, projet... »

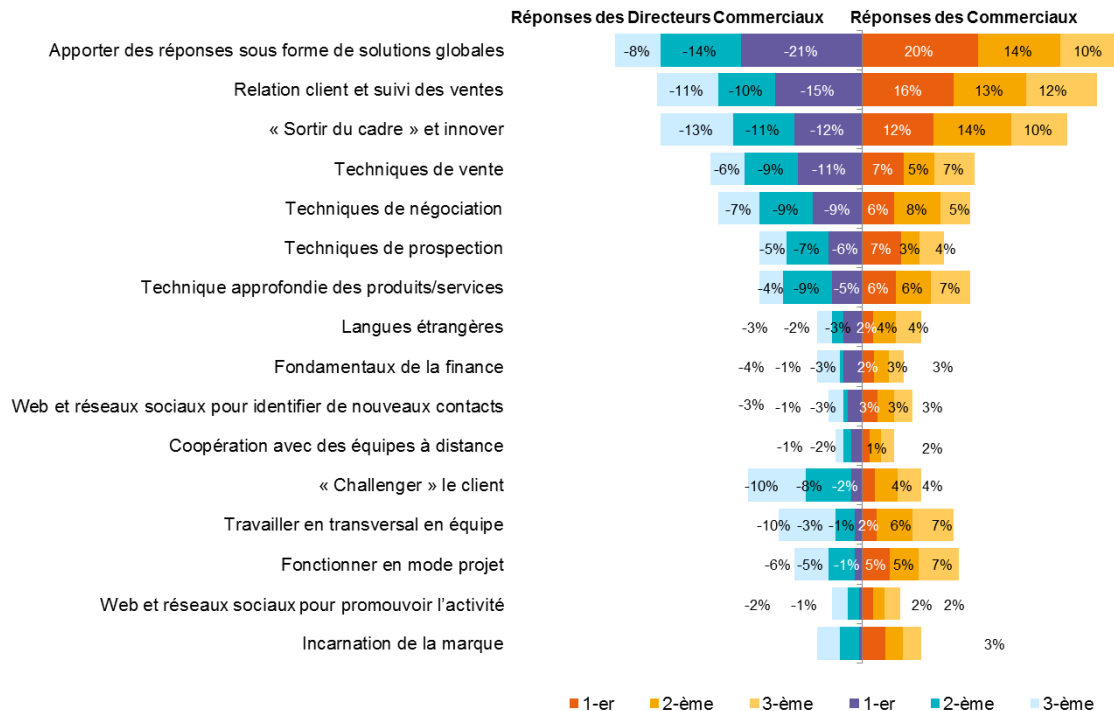
”

Le commercial doit plus que jamais être centré sur les problématiques des clients

Autre enseignement de cette enquête 2013 : Les Directeurs Commerciaux et leurs équipes se retrouvent sur les trois compétences clés pour le commercial de demain : la capacité à apporter des réponses sous forme de solutions globales, la relation client et le suivi des ventes, la capacité à sortir du cadre et innover.



Quelles sont les 3 compétences les plus importantes à développer chez le commercial de demain ?



Ces résultats sont en ligne avec trois tendances observées sur les marchés:

- Pour faire la différence, le commercial doit maîtriser son portefeuille d'offres et pouvoir comprendre et retranscrire la problématique client en termes de solutions.
- La nécessité de fidéliser durablement les clients est de plus en plus importante, notamment dans le but d'améliorer la rentabilité.
- Aller au-delà du rôle de conseiller en challengeant et en apportant au client des solutions innovantes. Sur des marchés en berne, pour continuer à développer des parts de marchés, les commerciaux doivent faire la différence auprès des clients.

“

Anne Fessan
Manager du pôle d'expertise Commerciale, Cegos



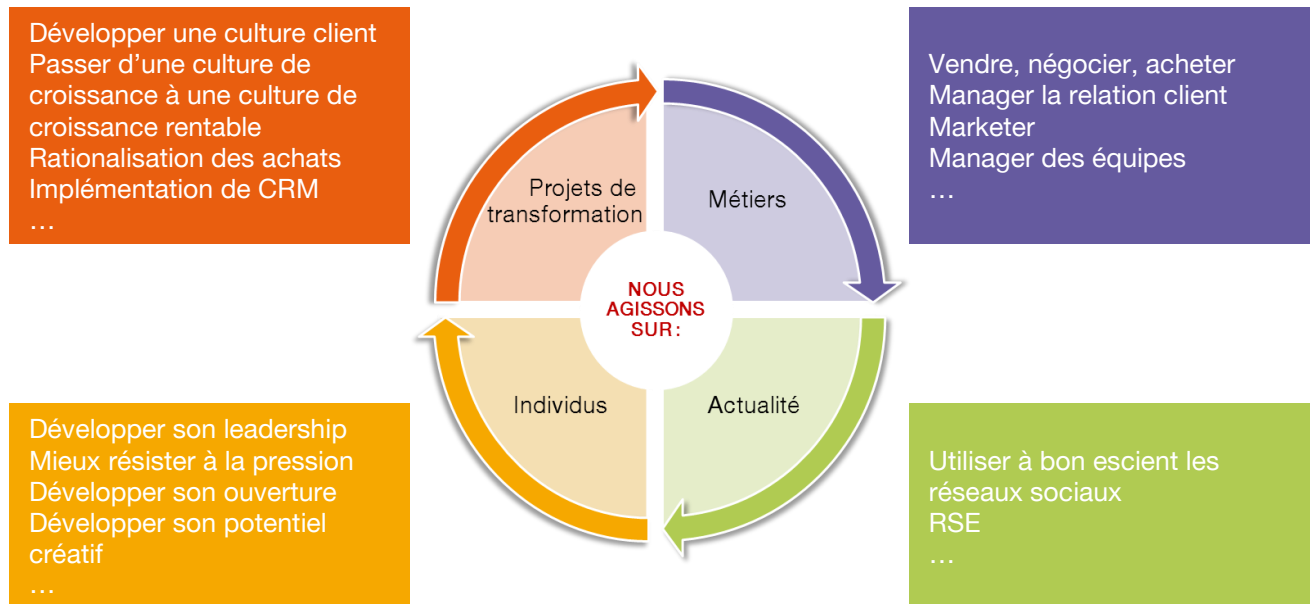
« Les deux principaux axes de vigilance à retenir de cette enquête sont la nécessité de poser, de partager un même référentiel de compétences et de s'assurer que les équipes s'approprient le multicanal et s'appuient dessus au quotidien.

L'enquête révèle également de nombreux points positifs. La fonction commerciale semble promise à un bel avenir. Le métier s'étoffe, devient de plus en plus intéressant et va donc permettre d'attirer de nouveaux talents. Enfin, la formation reste le moyen le plus plébiscité pour faire progresser les pratiques. »

”

Ensemble, concevons les solutions qui vous ressemblent

Le développement des compétences de vos équipes commerciales est un levier majeur de réussite. Il existe une solution Conseil et Formation en entreprise Cegos.



Nos modes d'intervention...

- * **Learning**
Renforcer la performance des équipes et accompagner les transformations importantes de l'entreprise
- * **Consulting**
Améliorer l'efficacité des organisations
- * **Survey**
Accompagner les prises de décisions et l'action
- * **Coaching**
Accélérer le développement

... s'adaptent à vos besoins

- * **Formation intra packagée**
Pour une solution formation simple, rapide, économique
- * **Formation sur mesure**
Pour une solution formation unique, spécialement conçue pour vos équipes
- * **Projets internationaux**
Pour déployer de grands programmes de formation...

**Cette étude vous intéresse ?
Vous voulez en savoir plus ?**

Nous sommes à votre disposition pour vous la présenter dans son intégralité. **prenons rendez-vous !**

01 55 00 90 50

solutions-sur-mesure@cegos.fr

 * Bien plus que des savoirs


BEYOND KNOWLEDGE*