

# DECAT'SALES : VISEZ L'OR POUR VOS COMMERCIAUX

Décrochez des titres



# L'objectif



Profitez de cette année olympique pour développer l'appétit de victoires de vos commerciaux !

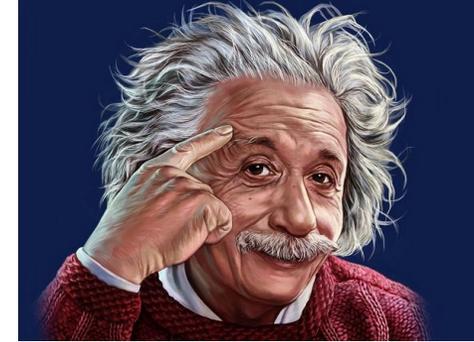
Pour cela, nous avons revisité l'esprit de Coubertin pour l'adapter à vos impératifs

**" Le plus important n'est pas de participer mais de gagner, car l'important dans la vie du commercial, ce n'est pas le combat mais le triomphe; l'essentiel, ce n'est pas de s'être bien battu mais d'avoir vaincu ! "**



**" La bonne offre, au bon client, au bon moment ! "**

# Le principe de votre DECAT'SALES



Un contenu personnalisé à vos besoins spécifiques

- Une compétition amicale entre vos commerciaux pour booster leur envie de victoires !
  - Une animation ludopédagogique capitalisant sur le partage d'expérience et l'apport des meilleures pratiques
- Des indicateurs de mesure avant et après pour décrocher leurs médailles !
  - Mesurer la progression individuelle et collective après les épreuves
  - 1 contrat de performance pour nous engager sur la réussite = facturation fixe + variable si atteinte des évolutions cibles des KPI's
- 10 épreuves personnalisées aux spécificités de votre entreprise et de son modèle commercial

## DECAT'SALES : VISEZ L' OR POUR VOS DIEUX DE LA VENTE !

N°	EPREUVES	ETAPES DEMARCHE COMMERCIALE
1	Triple saut de la prospection - La quête d'or des opportunités	PROSPECTER
2	110 m haies pour le rendez-vous - Prenez la pole position dans l'agenda du client	PRENDRE RDV
3	400 m de préparation stratégique - Votre tour de piste d'échauffement	PREPARER L'ENTRETIEN
4	10 000 m des besoins & attentes - Endurance et écoute pour une victoire ciblée	COMPRENDRE LES BESOINS & ATTENTES
5	Lancer de javelot persuasif - Atteignez le cœur de votre cible avec éloquence	ARGUMENTER AVEC PERSUASION
6	Saut à la perche du prix - Franchissez les attentes pour présenter la valeur	PRESENTER LE PRIX
7	Relais des objections - Transmettez le bâton de confiance pour une transition fluide	TRAITER LES OBJECTIONS
8	Saut en hauteur du négociateur - Bondissez vers un accord avantageux en posture gagnante	NEGOCIER EN POSTURE HAUTE
9	100 m de l'accord - Sprint final pour sceller la transaction	CONCRETISER L'ACCORD
10	Marathon de la fidélisation - Tenez la distance pour des relations longues distances	FIDELISER

# Le dispositif



# Immersion



Il s'agit de comprendre et nous approprier

- Votre entreprise et sa culture
- Votre marché
- Votre offre
- Vos concurrents
- Vos clients
- Votre segmentation du portefeuille
- Votre démarche commerciale
- Votre tunnel de vente et vos outils numériques (CRM, marketing automation et/ou sales automation)
- Vos points forts
- Vos axes de progrès
- Vos gisements de productivité
- Vos KPI's actuels
- Vos objectifs d'évolution



# Personnalisation



**Personnaliser le dispositif pour qu'il soit conforme à votre ADN et capable d'atteindre les objectifs fixés**

- Adaptation de chaque épreuve en cohérence avec
  - Le quotidien de vos commerciaux
  - Leurs points forts
  - Leurs besoins d'amélioration
  - Les gisements de productivité
  - Leurs profils
  - Vos objectifs d'évolution de vos KPI'S
- Personnalisation des cas clients pour les mises en situation pratiques
- Utilisation de votre champ lexical



# Animation des 10 épreuves sur 2 jours



## Une compétition ludique entre vos commerciaux

- Le fil conducteur de ces 2 jours est que chacun de vos commerciaux
  - Conforte ses points forts
  - Améliore ses points de progrès
- Pour cela, vos commerciaux se challengent sur les 10 épreuves basées sur votre démarche commerciale
- Ils gagnent des points en fonction de la qualité de
  - Leur participation
  - Partage de leurs bonnes pratiques/trucs et astuces
  - Leurs livrables
- Chaque épreuve donne lieu ainsi à un classement de nature à les motiver à se dépasser lors de la suivante.
- Tout ce qui est produit lors des 2 jours est compilé et sera envoyé aux participants dans le CR du DECAT'SALES

Name	Points	High Jump	Pole Vault	1000m
1 <b>FRA</b> MAYER Kevin	6392 WL	Result 2.04 7.78 Points 840(4) 1038(1) Total 3571(1) 4609(1)	5.20 2:45.72 972(1) 811(7) 5581(1) 6392(1)	
2 <b>ESP</b> UREÑA Jorge	6158	Result 2.10 7.87 Points 896(2) 1015(3) Total 3424(3) 4439(3)	4.90 2:43.16 880(5) 839(3) 5319(2) 6158(2)	
3 <b>POL</b> WIESIOLEK Pawel	6133 PB	Result 2.01 8.27 Points 813(8) 915(8) Total 3407(5) 4322(5)	5.20 2:43.13 972(2) 839(2) 5294(3) 6133(3)	
4 <b>NED</b> TAAM Rik	6111 PB	Result 2.04 8.13 Points 840(5) 949(5) Total 3387(6) 4336(4)	4.80 2:35.35 849(6) 926(1) 5185(6) 6111(4)	
5 <b>EST</b> LILLEMETS Risto	6055	Result 2.04 8.09 Points 840(6) 959(4) Total 3348(8) 4307(6)	5.00 2:43.21 910(4) 838(4) 5217(4) 6055(5)	
6 <b>GER</b> BECHMANN Andreas	5995	Result 2.10 8.57 Points 896(2) 843(9) Total 3419(4) 4262(8)	5.10 2:47.51 941(3) 792(8) 5203(5) 5995(6)	
7 <b>ITA</b> DESTER Dario	5835	Result 1.95 8.25 Points 758(10) 920(7) Total 3357(7) 4277(7)	4.40 2:44.27 731(9) 827(6) 5008(7) 5835(7)	
8 <b>MNE</b> PEŠIĆ Darko	5824	Result 2.01 8.21 Points 813(7) 930(6) Total 3268(11) 4198(9)	4.60 2:43.4' 790(8) 839(3) 4988(8) 5824(8)	



# Coaching opérationnel

Un coaching individualisé et personnalisé



- Chaque commercial est coaché individuellement en fonction de ses besoins spécifiques
- 2 séances de 30 mn préparées en amont pour être efficaces
  - Définition du sujet de l'accompagnement en lien avec le N+1
  - Un plan d'action opérationnel élaboré lors du coaching
  - Le plan d'action formalisé est transmis au commercial et à son N+1
- La planification de chaque coaching sera réalisée en fonction de
  - Votre cycle de commercialisation
  - Vos enjeux commerciaux



# Retours et partage d'Expériences

Une journée pour capitaliser sur les avancées



- Présentation de l'évolution des KPI's
- Mapping des succès et partage des bonnes pratiques sur les 10 étapes de la démarche
- Identification des difficultés subsistantes
  - Co-développement pour trouver des solutions
- Définition du plan d'action individuel et collectif



# Votre prélèvement de temps



Immersion/conception afin de personnaliser votre DECAT'SALES = équivalent 1 jour avec vous et vos interlocuteurs ressources

Animation 10 épreuves = 2 jours pour vos commerciaux

Coachings individuels = 2 x 30 min pour chaque commercial

Animation retours et partage d'Expérience = 1 jour pour vos commerciaux



# Echangeons sur vos objectifs !

Arnaud DUBOST



06 68 28 68 28



[arnaud.dubost@manegere.fr](mailto:arnaud.dubost@manegere.fr)



[www.manegere.com](http://www.manegere.com)

