



TTI SUCCESS INSIGHTS®

Identifier votre stratégie idéale de vente

## L'INDICE DES COMPÉTENCES EN VENTE™

*Une stratégie de vente complexe ou peu claire pourrait être une entrave à la réussite de votre organisation. Développez votre entreprise et générer de la fidélité avec vos clients en simplifiant votre approche de vente.*



### Votre entreprise est entre les mains de votre personnel de vente

Apprendre ce que vos clients ont besoin est une formule gagnante pour créer de la valeur et la maintenir. Atteignez cet objectif en connaissant ces réponses, vos vendeurs :

- *Peuvent-ils vendre?*
- *Est-ce qu'ils comprennent le processus de vente?*
- *Traient-ils chaque opportunité de vente comme les meilleurs vendeurs le font?*

*Indice des compétences en vente* répond à ces questions et plus encore, en assurant que votre équipe de vente gère chaque opportunité avec soin et précision.



OBJECTIF COACHING

Formation • Coaching • Conseil

Mario Plantin, M.Adm. CRHA  
819 293-8980  
insights@objectifcoaching.com

# Adaptez votre formation

En identifiant les lacunes dans les compétences avec l'*indice des compétences en vente*, vous pouvez développer, sur mesure, un plan de coaching pour chaque vendeur afin d'améliorer ses performances et de renforcer votre l'équipe.

## Excellez dans les sept catégories de la stratégie de vente

L'*indice des compétences en vente* montre comment les répondants se comparent aux professionnels de la vente qui ont fait leurs preuves. Aux répondants, sont présentés des questions qui décrivent des situations de vente « de la vraie vie » pour déterminer leur expertise en matière de ventes. En comparant leurs réponses aux professionnels de la vente, un rapport est généré décrivant leurs forces, leurs faiblesses et comment ils comprennent les sept catégories de stratégies de vente.



## Comment l'*Indice des compétences en vente* peut vous être bénéfique :

- Simplifie la stratégie de vente pour orienter vos pas vers le succès de vos ventes;
- Permet à la gestion et au coaching de se concentrer sur les zones qui produisent des résultats et maximisent la rentabilité;
- Renforce la confiance à produire des résultats et outille les vendeurs avec des outils fondamentaux pour devenir des professionnels performants;
- Identifie les forces et les faiblesses du répondant pour l'aider à conclure plus facilement de nouvelles ventes et à rester présent dans la tête des consommateurs;
- Démontre comment conclure efficacement les opportunités de vente et de continuellement trouver de nouveaux prospects.

