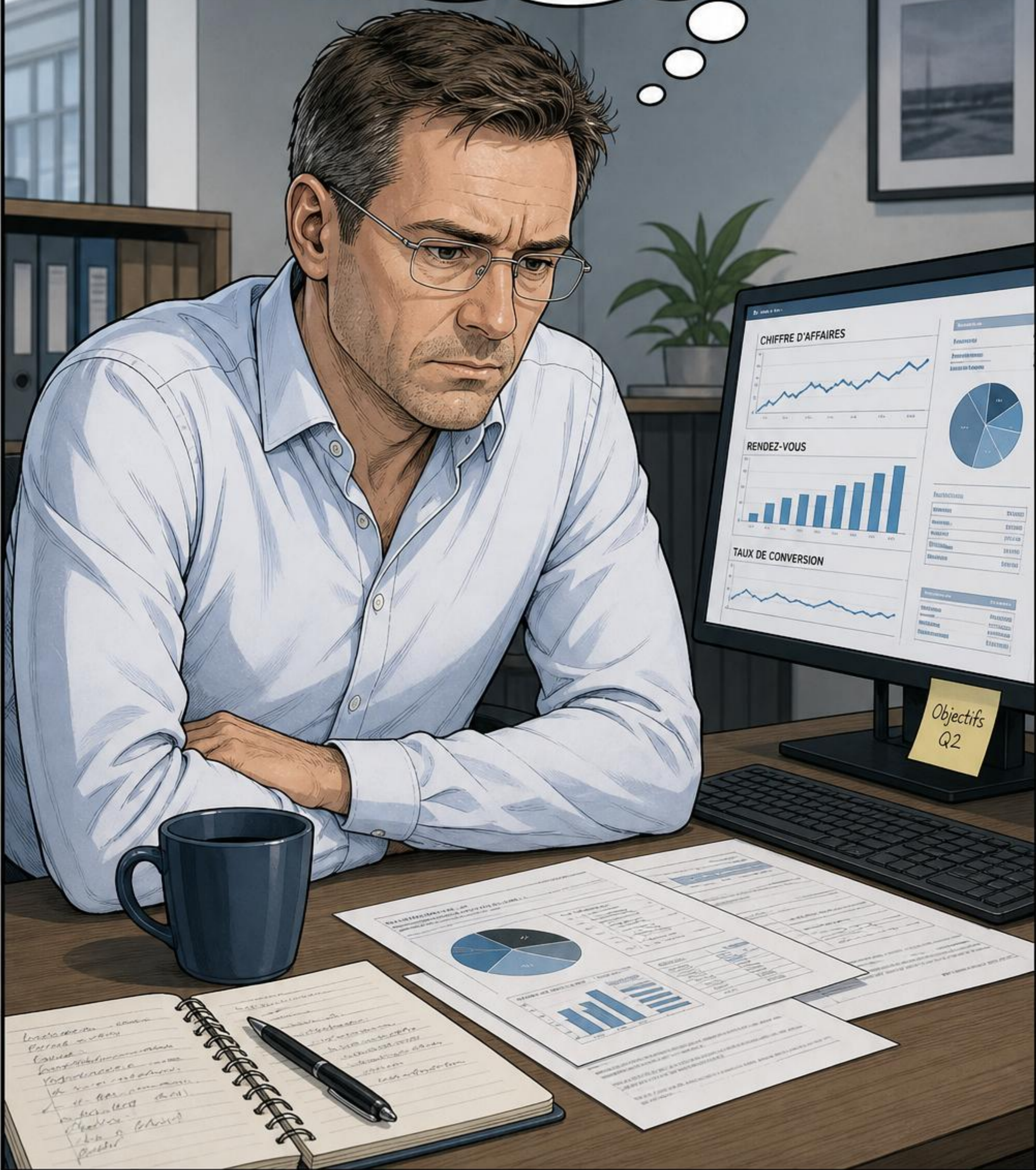


Performance commerciale en PME: les 5 leviers que les dirigeants négligent

Et pourquoi vos indicateurs vous trompent



Le CA est stable.
Les rendez-vous augmentent.
Pourtant ça patine.
Qu'est-ce qui m'échappe ?



Tu as identifié
le vrai décideur ?
Son budget ?
Son calendrier précis ?

Euh... je
pense que oui.

CLARTÉ
EXIGENCE
RÉSULTATS

GRILLE 5 QUESTIONS				
	Oui	Non	À vérifier	Notes
1. Décideur identifié ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
2. Budget validé ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
3. Calendrier précis ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
4. Besoin / Enjeu prioritaire ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
5. Processus de décision / prochaines étapes ?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	

DIRIGER
C'EST CHOISIR

On ne pense pas.
On vérifie.
Cinq questions.
Tous les dossiers.

Client : ALTEO
Secteur : Industrie
Projet : Modernisation
logiciel
Prochain RDV :
15/05

Points clés

- enjeux
- interlocuteurs
- budget ?
- calendrier ?
- processus ?

Le client a dit
quoi exactement ?
Pas ce que tu crois
qu'il voulait dire.
Ses mots.

Il a dit
'je vais
réfléchir'.

Alors on n'a
rien. Prochaine
étape : le vrai
décideur.

Marc
Carnet

Ce dossier est dans le pipe depuis 4 mois. Personne n'a vu le décideur. On reste ou on sort ?

Bonne question. Pourquoi on ne l'a pas posée plus tôt ?

PIPELINE COMMERCIAL



DOSSIER : ACME INDUSTRIES

- Entré dans le pipe : 12/02
- Dernier contact : 18/03
- Décideur rencontré : **NON**
- Étape actuelle : **NÉGOCIATION**
- Montant : 120 K€
- Probabilité : 30 %
- Prochaine action : **???**



AUCUNE AVANCÉE DEPUIS 4 MOIS

J'ai arrêté de regarder le CA toutes les semaines. Je regarde ça : nombre de rdv avec vrai décideur, taux de qualification complété, nombre de débriefs dans la semaine.

CA mensuel = 1x/mois


Activité = chaque semaine





Xavier: "Ton variable, il était indexé sur le CA brut. Tu avais intérêt à signer vite, même en bradant. Maintenant : 50% sur la marge, 30% sur la tenue de tes débriefs, 20% sur le CA. Tu vends mieux, tu gagnes plus. Tout le monde y gagne."

Marc: "D'accord, ça change la donne."



Un seul levier
bien installé change
la dynamique de toute
une équipe. Commencez
par un diagnostic offert
sur laurentserre.com.

ALIGNER
ENGAGER
PERFORMER

CLARTÉ
CONFIANCE
IMPACT

Priorités :
- Clarté
- Engagement
- Résultats