

QWANTIQ



Diagnostic d'efficacité commercial pour les adhérents du Réseau Mesure

Décembre 2020





1. Qwantiq

2. Objectifs du diagnostic
3. Les zones creusés
4. La restitution
5. Contact

1. Qwantiq



Qui nous sommes



Entité française de



200 consultants

40 pays couverts



Zones d'intervention

Conseil | Formation | Mise en pratique

Vente | Management | Relation Client

Univers BtoB, BtoC ou BtoD (de Startups en nouvelles technologies aux Groupes du CAC 40)



13 consultants
expérimentés en France



1. Qwantiq

Nos zones d'intervention

- Comment gagner rapidement des clients
- Comment développer des parts de marché chez des clients du portefeuille
- Comment améliorer le nombre de clients actifs
- Comment réussir le lancement d'un produit spécifique
- Comment prendre plus de lignes par commande
- Comment faire plus de marge par secteur
- Comment réussir une opération promotionnelle ponctuelle
- Comment réussir une télévente
- Etc...



1. Qwantiq



Notre ADN chez Qwantiq la mise en pratique



Re-designer les organisations commerciales de manière pragmatique



Réinventer la fonction commerciale dans un contexte de transition numérique



Remettre les managers en phase avec leur cœur de métier



Former et entrainer les commerciaux – Les plonger dans la mise en pratique et l'action



Accompagner la mise en pratique (incentives, succès stories, etc...), favoriser l'agilité, mettre en action les organisations commerciales et leurs collaborateurs



1. Qwantiq

Nos Formations

Vendeurs

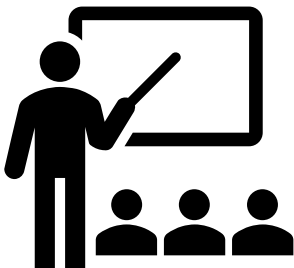
- .Vendre en face-à-face
- .Prendre des rdv avec des prospects
- .Gagner de nouveaux clients
- .Gagner des parts de marchés
- .Défendre ses prix
- .Gérer des comptes-clef
- .Présenter ses projets avec impact
- .Gérer les ventes complexes
- .Organiser son activité commerciale
- .Réussir une télévente
- .Opter pour le Value-Selling
- .Adopter le Hard-Selling
- .Réaliser une démonstration attrayante
- .Pratiquer le Social-Selling
- .Animer des revendeurs

Managers

- .Piloter une équipe de vente
- .Développer les compétences d'un vendeur
- .Motiver ses collaborateurs
- .Pratiquer le leadership sur mesure
- .Intégrer et développer un nouveau vendeur
- .Conduire une réunion commerciale
- .Former ses collaborateurs

Service client

- .Assurer un service « premium »
- .Vendre des prestations additionnelles
- .Promouvoir un service digital
- .Accueillir les clients et gérer les réclamations
- .Former des utilisateurs
- .Animer le service-client
- .Optimiser l'expérience-client
- .Modéliser un nouveau service ou une solution
- .Auditer un service ou une prestation



Objectifs du Diagnostic



Objectifs

Qwantiq propose à tous les adhérents du réseau mesure un Diagnostic de performance commerciale à l'aide d'un questionnaire dont vous trouverez le lien ici:

Pragmatique, ce diagnostic a déjà permis à de nombreuses entreprises de rapidement identifier des leviers de performance et de générer du résultat

Il est entièrement gratuit et ne vous engage absolument en rien

Nous nous engageons par contre de notre côté à vous fournir un document de restitution que nous aurons plaisir à vous commenter si tel est votre souhait

Ce sera pour nous l'occasion d'un premier contact avec vous

Cordialement

JP Morlière

Dirigeant de Qwantiq

Les zones creusées



Ce Diagnostic vous permettra en quelques minutes d'identifier quelques pistes d'amélioration telles que :

Votre capacité à générer des leads entrants

Votre croissance passe par votre capacité à détecter de nouvelles opportunités tant chez les clients que chez les prospects. Ces quelques questions vous permettront de vous positionner sur l'efficacité de vos process , méthodes et outils

Votre capacité à gagner de nouveaux clients

Pour obtenir de meilleurs résultats, vous souhaitez plus de clients dans vos portefeuilles. Vos commerciaux sont-ils taillés pour la course ? Ont-ils les bonnes méthodes ? Savez-vous les rémunérer et les piloter pour atteindre leurs objectifs ? En quelques clicks, vous en saurez plus

Votre capacité à développer les clients

Vous avez déjà suffisamment de clients mais vous souhaitez prendre des Parts de marché chez chacun d'entre-eux. Avez-vous les bonnes pratiques pour y parvenir ?

Votre capacité à lancer de nouveaux produits

Vous avez enfin finalisé vos nouveaux produits et vous êtes prêt à les commercialiser. La réussite est en partie dans les mains de vos commerciaux . Sont-ils équipés pour vous donner satisfaction ?

Votre capacité à fidéliser les clients

Vous constatez que vos portefeuilles client subissent de l'érosion. Identifiez quoi faire en quelques questions

Votre capacité à vendre au bon prix

Vos clients négocient de plus en plus et cela impacte vos marges. Quels leviers utiliser pour corriger le tir ?

Votre capacité à bien piloter votre force de vente

Pour atteindre leurs objectifs , vos commerciaux doivent produire suffisamment d'efforts et au bon endroit. Avez-vous mis en place les moyens de les piloter ?

Votre capacité à obtenir de l'engagement

Nous avons tous que la motivation est une source de réussite si on sait la canaliser. Est-ce votre cas ?

La restitution



Objectifs

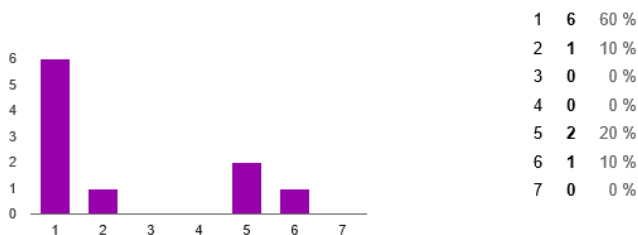
Nous vous proposerons si vous le souhaitez 30 MN d'échange par Teams avec un expert en efficacité commerciale

Nos consultants sont tous expérimentés, pratiquent le métier depuis de nombreuses années , et accompagnent tant des PME que des entreprises du CAC 40

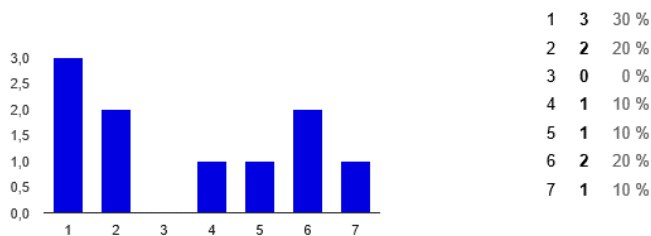
Ils sauront rapidement vous aider à identifier des solutions concrètes d'amélioration de votre efficacité

Organisée par Visio conférence, vous pourrez visualiser vos points forts et zones d'amélioration et également vous comparer avec d'autres entreprises du secteur

Les portefeuilles de devis des commerciaux sont régulièrement analysés



L'analyse du temps passé par catégorie de client (distributeurs/prescripteurs/Entreprise) est un élément clé du fonctionnement commercial actuel de Hora



Contact

www.qwantiq.fr

jpmorliere@qwantiq.fr

JP Morlière: 06 38 37 77 07

Abigael Langer : 01 40 70 93 49

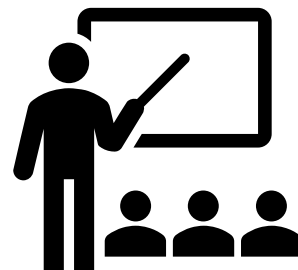


1. Qwantiq

Nos Formations

Managers

- .Piloter une équipe de vente
- .Développer les compétences d'un vendeur
- .Motiver ses collaborateurs
- .Pratiquer le leadership sur mesure
- .Intégrer et développer un nouveau vendeur
- .Conduire une réunion commerciale
- .Former ses collaborateurs



1. Qwantiq

Service client

- .Assurer un service « premium »
- .Vendre des prestations additionnelles
- .Promouvoir un service digital
- .Accueillir les clients et gérer les réclamations
- .Former des utilisateurs
- .Animer le service-client
- .Optimiser l'expérience-client
- .Modéliser un nouveau service ou une solution
- .Auditer un service ou une prestation

