

SUPERVISION COMMERCIALE

***Supervisez votre force de vente à la ligne client
pour vendre plus et faire mieux vendre !***



Vous êtes

- Dirigeant de grands groupes
- Dirigeant de PME
- Directeur commercial
- Directeur des ventes



Vous voulez

- Améliorer le suivi de votre force de vente
- Optimiser votre organisation commerciale
- Augmenter votre CA, votre marge et votre panier moyen

A condition de

- Obtenir des résultats concrets à périmètre constant (hommes, clients, produits), sans augmenter votre masse salariale
- Suivre l'évolution hebdomadaire des ventes
- Maîtriser les risques, votre investissement et votre rentabilité
- Externaliser une prestation sur-mesure (gain de temps, apport de compétences nécessaires et complémentaires, mise en œuvre)
- Avoir des garanties sur la qualité de la méthode et sur nos références



La supervision commerciale hebdomadaire et à la ligne client de votre force de vente permet de

- 1-** Mettre en œuvre votre plan d'actions commerciales annuel à l'aide d'outils simples et concrets (fiche découverte, fiche suivi, PAC'GPC®, PARNESSE, ...)
- 2-** Superviser efficacement les résultats de votre production
- 3-** Accompagner vos commerciaux dans leurs réussites et leurs difficultés
- 4-** Chasser toutes vos sources de déperdition de CA
- 5-** Enrichir votre relation client (capitalisation de données, code opération, date suivante)
- 6-** Savoir où vous en êtes dans l'atteinte de vos objectifs (nombre de ventes, CA, marge, panier moyen, remise moyenne, fidélisation clients, recrutement de clients, DN, DV, ...)
- 7-** Travailler en priorité vos gisements et réservoirs de croissance à fort potentiel
- 8-** Affecter les ressources les plus efficaces, client par client (publicité, marketing opérationnel, marketing direct, téléphone ou force de vente)
- 9-** Faire mieux travailler le marketing avec la vente
- 10-** Faire que les choses se fassent...



Des outils simples et concrets

Fiche découverte client

Fiche suivi client

PARNESS **

Parness total - 2011

Catégorie de client	PA		R		NE		S		S						
	Prév	Réel	Prév	Réel	Prév	Réel	Prév	Réel	Prév	Réel					
Particulier															
CONTRAT	150	-150	120	-120	60	-60	45	-45	15	-15					
Sous Total	150	-150	120	-120	60	-60	45	-45	15	-15					
Entreprise															
MARKETING VENTE	230	45	-165	255	21	-112	304	25	-139	123	19	-109	100	19	-24
RECOURS	42	15	-120	43	14	-207	30	7	-123	20	4	-160	15	4	-11
PROSPECT	5	1	-4	5	-21	5		-3	5		-5	5		-5	
AUTRE PRODUIT	35	2	-33	30	2	-28	21	1	-20	17	1	-16	15	1	-14
Sous Total	315	63	-252	280	47	-233	220	33	-187	170	24	-148	135	21	-114
Total global	465	63	-402	400	47	-353	290	33	-247	215	24	-191	150	21	-129

PAC'GPC® **

** **PARNESS** = 5 étapes clés de la vente : Première Approche - Rdv - NEgociation - Suivi de négociation - Signature
 ** **PAC'GPC®** = Plan d'Actions Commerciales et Gestion de la Production Commerciale



Nos références

BOSCH • ETIQ LYON • GARDENA • PAFEX • ROYAL CANIN • SIDAS • TARKETT



Notre métier

Spécialisés en Marketing-vente au service des PME, nous intégrons tous les maillons de la chaîne des ventes :

- le marketing stratégique en amont
- le marketing opérationnel
- la supervision commerciale et la gestion de production commerciale
- le management de la performance
- le recrutement
- le marketing direct
- la téléprospection, la télévente
- la vente « terrain » en aval

Nous consulter pour nos interventions en

- Diagnostic
- Externalisation
- Professionnalisation



Antoine MALARTRE - Consultant

04 79 54 36 87 - 06 16 28 01 95 - a.malartre@tremplin-mv.fr - www.tremplin-mv.fr

TREMP LIN Marketing-Vente - Savoie Hexapole, bâtiment Créalys - Rue Louis Armand - 73420 Méry