



Dans l'économie actuelle, la capacité à trouver et à développer des équipes commerciales et des chefs de ventes d'exception est essentielle. L'outil Sales Performance Assessment (SPA) de MRG offre des données objectives relatives aux pratiques et aux comportements commerciaux nécessaires à votre équipe pour se mesurer à la concurrence et la devancer, et vous aide à développer votre force de vente afin de réussir sur le long terme.

MRG's Sales Performance Assessment[™] (SPA) est un outil puissant, qui aide à constituer et développer une force de vente hautement performante, capable de porter la croissance de l'entreprise. Les recherches que nous avons menées sur la performance commerciale indiquent qu'il n'existe aucune « bonne » et unique méthode de vente. Les vendeurs les plus performants varient selon le secteur d'activité, l'entreprise, le secteur géographique ou encore leur rôle. Bien que la performance commerciale subisse fortement l'influence de facteurs externes (concurrence, conjoncture, etc...), notre modèle qui mesure 18 comportements et 6 moteurs (ou facteurs de motivation) commerciaux, permet de comprendre et d'activer des leviers essentiels de performance pour les individus comme pour les équipes de vente.

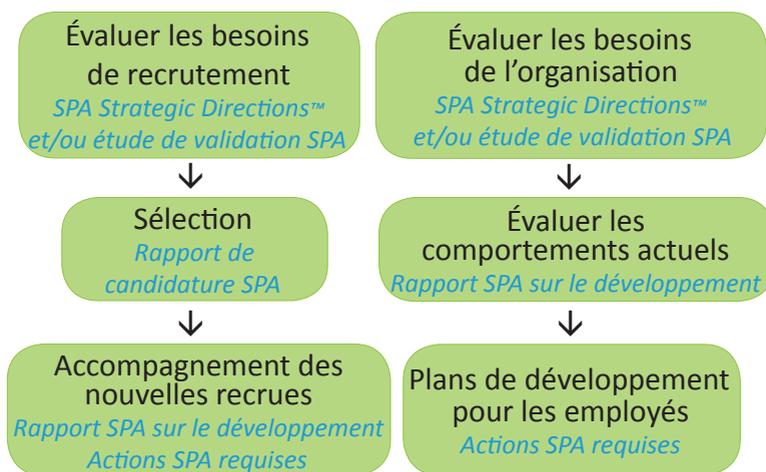
Utilisé seul ou associé avec d'autres outils MRG, Sales Performance Assessment[™] vous aidera à :

- Identifier les comportements et les pratiques nécessaires à la réalisation des objectifs commerciaux de votre organisation
- Établir des attentes claires et cohérentes en matière de comportements commerciaux
- Impliquer et responsabiliser les individus dans le processus de développement commercial
- Identifier des critères de sélection contribuant à prévoir la réussite des candidats aux postes de vente
- Élaborer des programmes de récompense et de reconnaissance qui renforcent la fidélisation des collaborateurs

Sélection commerciale stratégique et développement

Sélection

Développement



« Nous avons découvert que l'instrument SPA était une composante vitale dans notre travail avec les équipes commerciales partout dans le monde. La conception simple et flexible à la fois nous a permis de considérablement améliorer l'efficacité des équipes commerciales et de ceux qui les dirigent dans plus de vingt pays à ce jour. Le processus commercial proposé par SPA offre une image pragmatique qui s'intègre dans tout ce que nous accomplissons en matière de ventes et de développement de la gestion commerciale. »

Joe DeAngelis, Ph.D., South Shore Behavior Partners
Cohasset, MA, USA

SALES PERFORMANCE ASSESSMENT DE MRG MESURE 18 COMPORTEMENTS COMMERCIAUX ET 6 MOTEURS DE VENTE

Preparation

Conscience du marché
Technicien
Stratégique
Structure
Prospection
Esprit entreprenant

Contact

Communication
Aisance sociale
Optimisme
Dynamisation
Persuasion
Discernement

Mise En Oeuvre

Combativité
Tactique
Empathie
Membre d'équipe
Ténacité
Production

Stimulants

Centré sur la vente
Centré sur le management
Centré sur le client
Matérialisme
Récompenses ego
Idéalisme

