

# Passez de l'efficacité à l'efficience !



## ► Qu'est-ce que l'efficience commerciale ?

C'est le rapport entre les résultats obtenus et les moyens mis en place. C'est donc mesurable !

On peut lire que l'efficience est l'efficacité au moindre coût.

## ► Les enjeux du chef d'entreprise

Les challenges sont multiples : du recrutement au développement de la performance, en passant par la conquête de nouveaux marchés, la mise en place d'outils CRM (GRC).

## ► Les enjeux du responsable commercial

Il n'y a pas de pilotage efficace de l'activité commerciale sans indicateurs de performance pertinents.

Comme tous les autres secteurs d'une entreprise, l'activité commerciale nécessite la mise en place de processus.

## ► Les enjeux du responsable RH

Conduire l'entretien professionnel de son équipe est un challenge, en particulier quand les critères RH n'ont rien à voir avec une activité commerciale.

### + **Pragmatisme**

Pas de complexité inutile mais la volonté d'être clair et opérationnel, dans toutes les situations, pour ne pas perturber votre activité.

### **Expertise**

Une centaine de références dans l'accompagnement d'entreprise.

### **Méthode**

Une gestion du changement pas à pas, alliant efficacité et accompagnement.

## “ Efficience commerciale ”

*Une équipe commerciale est porteuse de changements chez les clients.*

*Pourtant, souvent réticents aux changements les concernant, les commerciaux doivent appliquer des processus tout en cherchant la notion de performance et d'excellence.*

*Les challenges sont à tous les niveaux et les responsabilités sont partagées entre l'équipe et leur direction.*

”

*Bruno SAUCOURT  
Expert en efficience commerciale au sein du département Stratégie et Performance de BDO*

**Le développement d'une entreprise dépend en partie de la performance des équipes commerciales, de leur capacité à prospecter, fidéliser, développer et aller conquérir de nouveaux marchés !**

## **Les experts en efficacité commerciale interviennent sur 4 leviers.**

### **Les équipes commerciales**

- ▶ Modéliser les postes par un profilage entièrement personnalisé.
- ▶ Diagnostiquer les ressources et les comportements, constater les écarts pour analyser les zones d'effort et de frustration.
- ▶ Mettre l'équipe commerciale en adéquation avec les postes et développer la performance.

### **La mesure des compétences**

- ▶ Réaliser un diagnostic qui permet d'identifier, chez un commercial, la perception des compétences commerciales par lui-même et par son responsable.
- ▶ Utiliser les 12 domaines de compétences universelles qui sont articulés autour des 4 axes de l'entonnoir des ventes (décrits dans les processus commerciaux).

### **Les processus commerciaux**

- ▶ Formaliser les 4 axes suivants via la modélisation du processus commercial et l'entonnoir des ventes :
  - La création d'opportunités : cibler, prospecter, qualifier.
  - La gestion des opportunités : gérer les ventes complexes et les entretiens.
  - L'exécution des processus : maîtrise des outils, déploiement d'un CRM (GRC).
  - La gestion des relations : grands comptes, partenaires.

### **Le management commercial**

- ▶ Accompagner les commerciaux en anticipant des situations, en structurant les actions.
- ▶ Evaluer son équipe régulièrement pour l'emmener vers le talent.
- ▶ Mettre en place les indicateurs de performances et les tableaux de bord appropriés.

02 40 29 78 88

[bruno.saucourt@bdo.fr](mailto:bruno.saucourt@bdo.fr)

blog : [efficience-commerciale.com](http://efficience-commerciale.com)

[www.bdo.fr](http://www.bdo.fr)

