

Besoins

- Augmenter les ventes de ses commerciaux
- Élaborer une proposition de valeur et un argumentaire commercial solide
- Augmenter le taux de conversion des prospects en clients
- Augmenter le nombre des visites de clients
- Élaborer un plan d'action efficace

Avantages

- Avoir un tableau de bord clair et visuel des objectifs
- Structurer la démarche commerciale
- Personnalisation du support de vente en temps réel avec le client
- Renforcer l'écoute du client
- Créer une relation durable avec le client

Témoignage

« Avant je devais ouvrir mes dossiers et mon historique pour avoir une vue globale sur un client. Aujourd'hui j'ai tout centralisé dans des cartes, ce qui me fait gagner beaucoup de temps en préparation et de me concentrer sur les éléments importants à présenter et de voir ceux qui n'ont pu être abordés dans le passé. Dès le 1er rendez-vous, j'ai gagné plus de 45% de référencement chez mes grands comptes et les ventes progressent de plus de 30% cette année !!! Merci Signos. »

**Gérald QUELLIER - Directeur Commercial
RAVENE**

Références significatives : Afatec, Roche, Generali, Maven, Harmonie Mutuelle...



Commercial



- ✓ **2 fois plus** de RDV commerciaux avec signature
- ✓ Réduction de **30%** du temps d'un entretien commercial
- ✓ **80%** de la vente est réalisé lors du premier entretien