

# System Sales

Un système de vente optimal.



## Pourquoi suivre cet accompagnement ?

Si vous souhaitez conclure de manière plus automatique et certaine vos ventes et vos rendez-vous commerciaux, cet accompagnement est alors fait pour vous.

Obtenir de nouveaux prospects est souvent compliqué et coûteux, il est donc dommage de ne pas convertir de manière plus régulière ces derniers en clients. Pour ce faire, il est indispensable de mettre en place un système de vente, de l'évaluer systématiquement pour l'améliorer et le rendre automatique.

Bien réfléchir à son scénario de vente et le systématiser dans ses équipes est indispensable pour faire croître son chiffre d'affaires et être plus serein et confiant lors de ses rendez-vous commerciaux.



## Qu'est-ce que System Sales ?

System Sales est un accompagnement personnalisé qui va vous permettre de mettre en place une stratégie de vente pour votre Entreprise.

Sur base d'une analyse de votre modèle d'Entreprise et des produits ou services que vous commercialisez, nous étudierons ensemble quel est le chemin idéal que votre prospect/client doit parcourir pour passer à l'acte d'achat.

Si votre produit ou service peut également se vendre lors d'un entretien commercial, nous écrivons alors un scénario idéal pour maximiser le succès de ces rencontres.

Enfin, nous mettrons en place des tableaux de bord commerciaux pour analyser le ou les système(s) qui fonctionnent le mieux et ainsi agir sur leur efficacité.

**« Le succès arrive toujours lorsqu'une opportunité rencontre la préparation. »**

**Albert Einstein**

## A qui est destiné ce service ?

Cet accompagnement est destiné à toute personne qui désire augmenter la conversion de ses prospects en clients.

Réfléchissez un peu à votre manière de conclure vos ventes. Est-elle systématique ou différente à chaque fois ? Concluez-vous la majorité de vos rendez-vous en une vente ? Vos commerciaux agissent-ils tous de la même manière ?

Si chaque entretien est totalement différent et que chaque commercial suit son scénario personnel, alors vous risquez de dépenser beaucoup d'énergie dans vos ventes sans savoir exactement comment elles se réalisent.

Systématiser son scénario de vente augmente la valeur de votre Entreprise et vous permet de conclure plus de ventes à court terme.

## Comment cela fonctionne t-il ?

Nous commencerons par analyser votre modèle d'Entreprise afin de bien comprendre votre activité dans son ensemble. Nous étudierons ensuite votre système de vente actuel, nous explorerons les pistes d'optimisation et nous mettrons en place un système de mesure de son efficacité.

Ensuite, nous mettrons en place un scénario de vente idéal pour conclure un maximum de rendez-vous et augmenter vos ventes.

**« Celui qui néglige de se préparer doit se préparer à être négligé ! »**

**Michael Aguilar**



## Combien de temps cela prend-il ?

Ensemble, nous analyserons votre modèle d'Entreprise, votre système et votre scénario de vente actuel au cours de 2 ou 3 rendez-vous de 3 heures.

Nous vous proposerons ensuite les pistes d'optimisation et les systèmes de mesure de performances que vous validerez et que nous testerons ensemble.

Entre chaque entrevue, nous garderons le contact pour assurer un suivi permanent.

Le retour sur investissement est quant à lui très rapide car après seulement 1 mois, les bénéfices de la mise en place d'un système et d'un scénario de vente seront visibles et auront un impact direct sur le volume de vos ventes.

De plus, vous pouvez bénéficier des Chèques Entreprises de la Région Wallonne. Votre investissement sera alors limité à 50% de l'intervention.

## Quelle est la finalité ?

À l'issue de l'accompagnement, vous aurez une stratégie de vente et un scénario optimal et adapté à votre organisation :

- Un système de vente optimisé
- Un scénario de vente idéal
- Un tableau de bord de suivi
- Une augmentation de vos ventes

## Et ensuite ?

Vous devrez continuer à bien mesurer vos actions de vente et adapter votre scénario en fonction du public visé et du produit ou service mis en avant.

Vous aurez les outils nécessaires (système de vente, scénario, tableau de bord, ...) et les réflexes pour les adapter.

Nous pouvons vous accompagner également sur du plus long terme en vous accompagnant régulièrement ou en formant votre personnel.

**Besoin de faire le point sur votre entreprise et son avenir ?**  
**Contactez-nous pour une analyse (gratuite) de vos leviers de croissance !**

Par mail : [aes@agefi.be](mailto:aes@agefi.be)

Par téléphone : **067 49 38 50**

**[WWW.AGEFI-EXPERTISE-STRATEGIQUE.BE](http://WWW.AGEFI-EXPERTISE-STRATEGIQUE.BE)**