



10 conseils pour
**BOOSTER VOS
COMMERCIAUX**



CHECK LIST

10 conseils pour booster vos commerciaux

- 1^{ER} CONSEIL**
Fixer des objectifs en utilisant la méthode SMART (*Spécifique, Mesurable, Atteignable, Réalisable Temporel*).
- 2^{ÈME} CONSEIL**
Organiser un coaching avant un événement commercial.
- 3^{ÈME} CONSEIL**
Élaborer des meeting « Stand Up » dynamiques (*humour, encouragements*) de 5 minutes tous les jours avec le récapitulatif des objectifs du jour.
- 4^{ÈME} CONSEIL**
Rappeler à vos vendeurs les meilleures techniques pour prendre des rendez-vous téléphoniques.
- 5^{ÈME} CONSEIL**
Organiser des séances de coaching téléphonique en groupe.
- 6^{ÈME} CONSEIL**
Mettre à disposition des outils de gestion de leads permettant aux commerciaux de se concentrer uniquement sur la vente.
- 7^{ÈME} CONSEIL**
Challenger vos commerciaux avec des cadeaux et un podium des meilleurs vendeurs
- 8^{ÈME} CONSEIL**
Montrer des vidéos de motivations à vos vendeurs.
- 9^{ÈME} CONSEIL**
Pendant vos sessions de coachings ou événements, affichez un tableau récapitulatif des scores et vendeurs.
- 10^{ÈME} CONSEIL**
Pushez du contenu à vos commerciaux régulièrement par message pour les motiver.