

## Le cabinet d'assistance commerciale Une façon moderne de travailler...

Attention, lisez jusqu'au bout car cette méthode d'assistance commerciale va bien au-delà de la simple prise de rendez vous.

Le support : Une base de données clients/prospects spécifique à votre société, accessible via INTERNET à tous les intervenants: vos commerciaux, votre direction et les assistantes Propulsion.

### Comment ça marche

■ Une assistante de **PROPULSION** obtient pour le commercial dont elle est en charge des rendez-vous selon les consignes prédéfinies : secteur géographique, temps moyen de visite, profil de l'interlocuteur... Elle note les éléments marquants de ses entretiens téléphoniques.



■ Depuis son domicile ou son hôtel, via Internet, le commercial prend connaissance sur son agenda de ses prochains rendez-vous. Il accède aux fiches correspondantes, avec historiques des visites antérieures et indications sur les projets en cours.



■ En sortant de chez son premier client et se rendant chez le suivant, il dicte depuis sa voiture par téléphone à l'assistante **PROPULSION** le compte rendu sommaire de son entretien et lui indique la date de relance à prévoir ainsi que la ou les opportunités d'affaires prévues (*type d'affaire, montant, pourcentage de chance de réussite et date prévisible de conclusion*).

### Ce système présente 3 avantages importants

#### Optimisation de l'utilisation du temps du commercial

Le commercial, libéré des tâches administratives (prise de rendez-vous, reporting des visites, tableaux de suivi d'activités) gagne un temps précieux qu'il peut consacrer à sa seule activité rentable : la vente.

#### Des informations à jour, sécurisées et immédiatement disponibles

- Les informations sont en permanence à jour et aucune information n'est perdue (ce qui n'est certainement pas le cas quand le commercial doit rédiger le soir l'ensemble des rapports de la journée!).
- L'enregistrement des dates de relance à prévoir permet d'assurer ces relances au bon moment pour une efficacité maximum.
- Commerciaux et Direction partagent ces informations en direct, chacun depuis son lieu de travail.

#### Tableaux de suivi et prévisions de ventes

A tout moment le commercial peut d'un clic éditer des tableaux de suivi de ses opportunités d'affaires (*par date de clôture, par montant, par pourcentage de chance, par mois, par trimestre, etc...*). Ceci lui permet d'avoir une vision claire sur l'activité probable des mois à venir.

Le chef des ventes peut lui aussi éditer des états récapitulatifs reprenant l'ensemble des données de ses commerciaux.



**Cette méthode moderne de travailler, en rendant la tâche des commerciaux plus simple, moins contraignante et beaucoup plus efficace permet des gains importants pour la société.**

**Enfin, le métier de commercial est un métier où l'on est solitaire et les commerciaux sont des êtres humains. Un contact téléphonique régulier avec une oreille accueillante brise cette solitude et entretient la motivation.**