K.A.M WITH PASSION

Gagnez de nouveaux Clients

Services Vente Complexe & Sales Enablement

Présenté par: Olivier Rivière

Des Faits Incontournables

En B2B, le taux de succès moyen des offres est inférieur à 50%.

Source: CSO Insights,
Sales Performance Report, 2018-2019

La plupart des personnes impliquées dans un achat B2B considèrent que les commerciaux leur apportent peu de valeur.

Sources: Différentes études par Forrester,
RAIN Group and CSO Insights

Gagner de nouveaux Clients

Vente Complexe

Challenges fréquents (souvent cachés)

- Il n'y a pas vraiment de processus de vente clairement défini.
- Les commerciaux ne maîtrisent pas vos offres les plus récentes et les plus avancées.
- Vos équipes ont du mal à gérer la transition des produits vers les services et solutions.
- Les matériaux marketing et de vente sont difficiles à trouver et trop peu ou trop mal utilisés.
- Les formations commerciales et marketing n'ont pas d'effet durable sur l'acquisition de nouvelles compétences.
- Les commerciaux ne sont pas assez focalisés sur les meilleures opportunités et n'optimisent pas leur temps.
- Les mauvaises surprises sont trop nombreuses et trop d'affaires sont perdues lors du processus de décision.
- Le taux de succès moyen des offres est trop faible.

Gagner de nouveaux Clients

Vente Complexe

Vos ambitions

- Mettre en place des processus de vente réellement efficaces et totalement maîtrisés par les commerciaux.
- Lancer une initiative de Sales Enablement.
- Intégrer et faire monter en compétence plus rapidement les nouveaux commerciaux (on-boarding).
- Améliorer l'efficacité de la collaboration entre Marketing et Commercial.
- Accélérer l'adoption de vos nouvelles offres par vos clients.
- Améliorer les taux de succès des offres et leur volume moyen.
- Gagner des parts de marché face à vos concurrents.

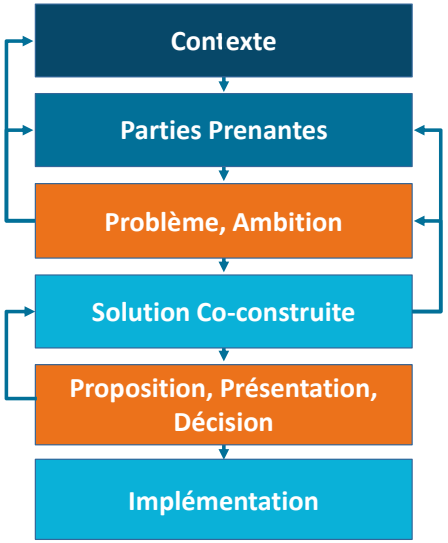
Méthodologie de Vente Complexe

Business Ecosystem Selling™

La méthode Business Ecosystem Selling™, s'appuie sur les pratiques les plus avancées en matière de marketing et vente en environnement complexe où les processus d'influence jouent un rôle déterminant. Elle utilise d'une façon pragmatique les notions essentielles d'écosystème, de parcours d'achat (*buyer's journey*) et de processus de vente (*sales process*). Elle s'intègre facilement dans des outils digitaux bien choisis.

Processus de Vente Complexe

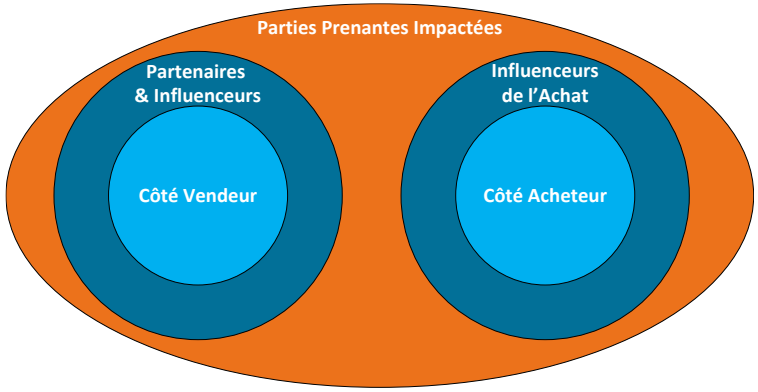
Notre méthodologie aide vos équipes marketing et commerciales à orchestrer le dialogue avec les clients à chaque étape de leur parcours d'achat.



Business Ecosystem Selling™ - ©Copyright Olivier Rivière – 2020

Ecosystème d'Affaire

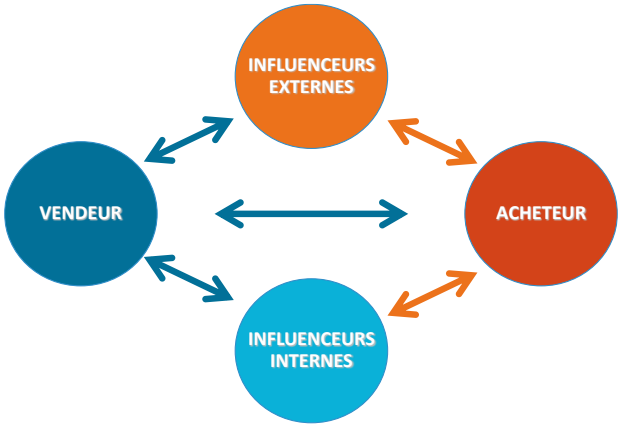
Notre méthode d'analyse de l'écosystème d'un secteur en général ou d'une affaire en particulier vous aide a conduire une analyse fine et à définir les contenus et les actions pertinents pour maximiser les taux de réussite des offres.



Business Ecosystem Selling™ - ©Copyright Olivier Rivière – 2020

Influenceurs

La vente complexe B2B est un jeu d'influence. Quelles que soient les spécificités de votre environnement, notre méthodologie vous aide à identifier les parties prenantes pertinentes et à conduire un dialogue commercial créateur de valeur.



Business Ecosystem Selling™ - ©Copyright Olivier Rivière – 2008 - 2020

Gagner de nouveaux Clients, faire croître les Clients existants

Vente Complexe: Matrice des Services

Service Component	Atelier Collaboratif	Conception	Formation & Coaching	Déploiement
Modélisation d'Ecosystème	XXX	XXX		
Stratégie de contenu et feuille de route	XXX	XXX		XXX
Formalisation des processus de vente	XXX	XXX		
Déploiement des processus de vente	XXX		XXX	XXX
Formation Vente Complexe (base)		XXX	XXX	
Formation Vente Complexe (avancée)		XXX	XXX	
Renforcement des compétences	XXX		XXX	XXX
Référentiel de compétences en Vente Complexe	XXX	XXX		XXX

Fonctions ciblées: Commercial, Marketing, Communication, Support Client, Ressources Humaines, Formation et Développement

Ces services se combinent harmonieusement avec nos services de Sales Enablement, Account Management et Key Account Management

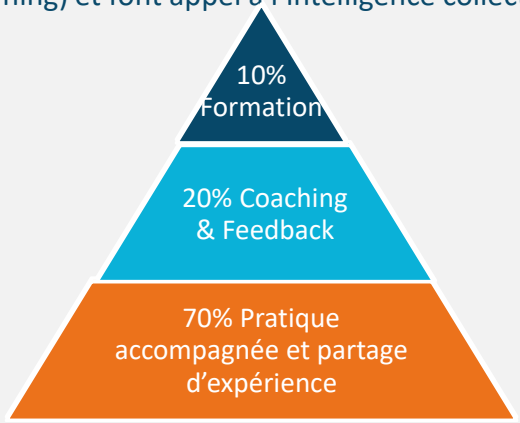
Vente Complexe

Zoom: Développement des Compétences

Quel est le degré réel de complexité de vos processus de vente? Il n'y a pas de réponse unique à cette question. Par conséquent le dispositif de développement des compétences en vente complexe doit être construit sur mesure en fonction de vos spécificités. Nous nous appuyons sur une expérience riche et variée du domaine et sur une synthèse pragmatique du savoir des meilleurs experts.

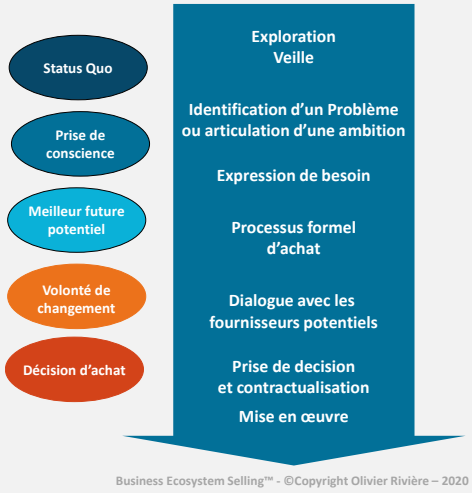
Pédagogie à l'état de l'art

Nos outils de développement des compétences en vente complexe s'appuient sur les pratiques les plus modernes. Les parcours de formation utilisent études de cas et jeux de rôle, combinent les formats (présentiel, distanciel, e-learning) et font appel à l'intelligence collective.



Focus sur le parcours d'achat

Notre approche de la vente complexe permet aux commerciaux d'apporter de la valeur à leurs interlocuteurs à chaque étape du parcours d'achat.



Business Ecosystem Selling™ - ©Copyright Olivier Rivière – 2020

Programmes sur mesure

Nos parcours de formation sont toujours définis en fonction de vos besoins, de vos ambitions et des spécificités de votre environnement.

- **Programme "cœur" de 2, 3 ou 4 jours**
- **Contenu adaptable aux fonctions Marketing ou Commerciale**
- **Contenu et boîte à outils conçus pour faciliter le renforcement**
- **Complémentarité avec nos formations Account Management et Key Account Management**

Vente Complexe

Cas Client

Division Conseil d'un acteur global des services de Digitalisation. Formation à la Vente Complexe.

Pour les nouveaux Managers dont la responsabilité inclut l'acquisition de nouvelles affaires.

- **Conception d'un programme de formation sur 2 jours en complément aux formations commerciales de base.**
- **Développement du contenu de formation, de la boîte à outils associée, et de jeux de rôle spécifiques.**
- **Utilisation de la vidéo pour présenter rapidement les concepts clés.**
- **Contenu et outils conçus pour faciliter le renforcement.**
- **Multiples sessions en présentiel et en distanciel.**

Impact tangible durable: Feedback positif des participants. Beaucoup d'entre eux expriment le souhait de voir la méthode et les outils adoptés dans l'ensemble de l'organisation pour favoriser la cohérence de l'action commerciale.

Définition du Sales Enablement

L'ensemble des méthodes, processus, outils et pratiques visant à assurer la qualité du dialogue commercial à chaque étape du parcours d'achat du prospect.

Note: Le Sales Enablement est un élément du système visant à assurer l'efficacité commerciale, mais il n'en constitue pas la totalité.

Améliorer la conduite du dialogue avec les Prospects

Raisons de l'émergence du Sales Enablement

RESOUDRE DES PROBLEMES RECURRENTS

- Commerciaux ne connaissant pas assez bien leurs marchés cibles et les problématiques des clients.
- Processus de vente mal maîtrisé, ou inexistant.
- Usage limité et peu efficace des matériaux disponibles mais difficiles à trouver.
- Formations qui échouent à réellement développer les compétences.
- Taux de succès des offres trop faibles.

TIRER PARTI DE MEILLEURES PRATIQUES RECONNUES

- Vue globale et systémique sur ce qui assure la qualité du dialogue commercial.
- Processus de vente aligné harmonieusement sur le parcours d'achat du prospect.
- Utilisation du renforcement pour assurer l'ancrage de nouvelles connaissance et pratiques.
- Coaching dans le contexte de chaque affaire.
- Utilisation d'outils digitaux adéquats.

Des faits incontournables

Les entreprises qui ont une approche formalisée du Sales Enablement depuis au moins 2 ans, ont en moyenne des taux de succès des offres 12% plus élevés et une augmentation de 35% du nombre de commerciaux atteignant leurs objectifs.

Source: Sales Enablement PRO, State of Sales Enablement Report 2019

Améliorer la conduit du dialogue avec les Prospects

Sales Enablement Framework

Notre référentiel méthodologique (*framework*) pour le Sales Enablement intègre la philosophie de ce concept assez récent sans tomber dans le piège d'une vue dogmatique sur le choix en matière d'organisation. Notre approche du SE est fondée sur une longue expérience de la mise en marché de solutions à forte valeur ajoutée et s'appuie également sur le savoir des meilleurs experts internationaux.

Approche Multidisciplinaire

Le but du Sales Enablement (SE) est de résoudre un ensemble de problème récurrents en passant d'une approche ponctuelle et en silo à une approche globale et intégrée. Une initiative SE s'appuie donc sur une nouvelle forme de collaboration entre plusieurs fonctions.

- **Marketing**
- **Commercial**
- **Opérations Commerciale**
- **Ressources Humaines**
- **Formation / Académie**
- **Coaching Commercial**
- **Management Commercial**
- **Digitalisation**

Vue systémique, outils Lean et Agile

Une initiative de Sales Enablement est un système qui se doit de prendre en compte l'optimisation des ressources. Notre méthodologie combine approches systémique et Lean tout en étant facile d'abord pour les équipes impliquées.

Améliorer la conduit du dialogue avec les Prospects

Sales Enablement: Matrice des Services

Service	Atelier Collaboratif	Conception	Formation & Coaching	Déploiement
Atelier de découverte du concept de Sales Enablement	XXX	XXX		
Conception d'une initiative de Sales Enablement	XXX	XXX		XXX
Définition d'une stratégie de contenu (support au processus de vente)	XXX	XXX		
Intégration du contenu dans le processus de vente	XXX		XXX	XXX
Développement de Playbooks(s)	XXX	XXX		
Développement du coaching commercial	XXX	XXX	XXX	XXX
Assistance à la sélection d'outils digitaux	XXX	XXX		XXX
Développement d'un référentiel de compétences Sales Enablement	XXX	XXX		XXX

Fonctions ciblées: Sales Enablement / Performance Commerciale, Commercial, Marketing, Ressources Humaines, Formation / Académie

Ces services se combinent harmonieusement avec nos services de Vente Complexe, Account Management et Key Account Management

Sales Enablement

Cas Client

Acteur global du logiciel d'infrastructure digitale. Programme de Sales Enablement pour l'introduction de nouvelles offres.

Mise en place d'un programme de Sales Enablement afin d'aider les commerciaux dans la vente de nouvelles solutions et l'introduction d'un nouveau modèle de facturation fondé sur la souscription.

- **Collaboration avec les Chefs de Produits et le Marketing stratégique pour définir les clients, fonctions et situations cibles..**
- **Création de Sales Playbook très détaillés par type de solution.**
- **Sessions de mobilisation et formation avec les équipes commerciales.**

Impact tangible durable: L'initiative de Sales Enablement a conduit à une amélioration de la collaboration entre le Marketing et le Commercial. Elle a renforcé les compétences des Chefs de Produits ainsi que le niveau de maîtrise de la vente complexe par les commerciaux. Dans l'année suivant la réalisation du programme, les objectif de mix produit ont été atteints et la performance commerciale moyenne a augmenté dans la majorité des pays.

Nos Différenciateurs

En travaillant avec moi/nous sur la Vente Complexe et le Sales Enablement, vous bénéficiez de:

- L'expérience du travail en profondeur avec des clients d'origine et de secteurs très varies.
- Des méthodologies modernes qui s'adaptent au degré de complexité de votre environnement.
- Une approche non dogmatique du Sales Enablement s'intégrant dans une approche plus large de la performance commerciale.
- Une approche multidisciplinaire; Efficacité commerciale, Marketing, Account Management, Key Account Management.
- La capacité à mobiliser des équipes internationales de consultants seniors (via POWERING – voir la page "Ecosystème" sur le site web).
- L'échange permanent avec la communauté globale des praticiens de la vente complexe et du Sales Enablement.

Kam With Passion

Nos Domaines d’Intervention

Influencez votre écosystème

Identifiez les parties prenantes et orchestrez un dialogue créateur de valeur.

Business Ecosystem Selling.

Gagnez de nouveaux clients

Maîtrisez le processus de vente dans un environnement complexe.

Vente Complexe et Sales Enablement.

Faites croître les clients existants

Gérez efficacement le portefeuille de clients pour assurer satisfaction, fidélité et croissance. **Account Management.**

Créez plus de valeur avec les clients clés

Utilisez le Key Account Management comme accélérateur de la stratégie et de la croissance.

Key Account Management.

www.kam-with-passion.com

KAM WITH PASSION

Consulting, Training, Coaching, Digitalisation

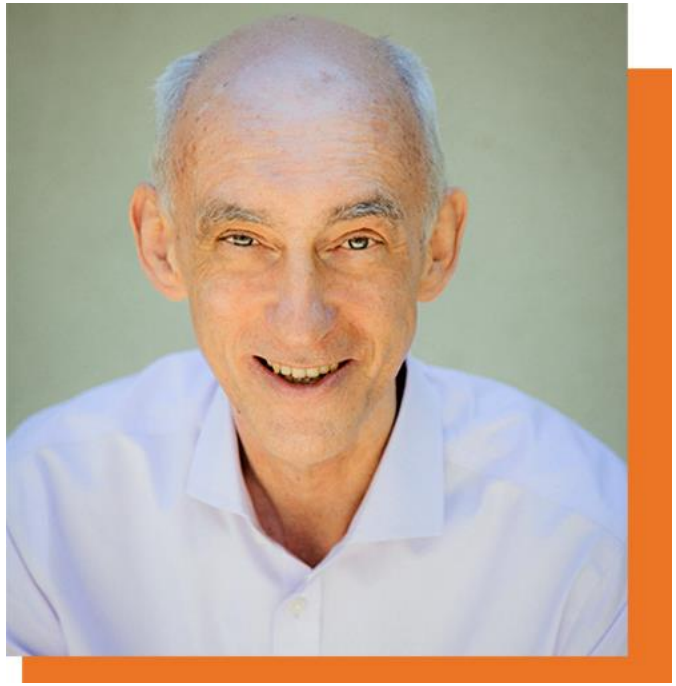
Olivier Rivière

Le Sens et la Passion

Je crois en la combinaison de la rigueur intellectuelle et du pragmatisme, d'une approche systémique et de l'intelligence collective, en la puissance d'une expérience riche et variée et pas mono-sectorielle et monoculture.

Je ne crois pas aux solutions miracles. Je crois en la puissance du bon mélange d'Ambition et Humilité.

Et vous?



K.A.M WITH PASSION

Contactez Moi

Quel que soit votre besoin, partage d'expérience, connexion avec la communauté de la Vente Complexe et du Sales Enablement, ou recherche d'un prestataire-partenaire pour vous aider, je me réjouis d'une conversation avec vous.

K.A.M. With Passion

or@kam-with-passion.com

FR: +33 6 37 04 98 40
DE: +49 173 5731 586

www.kam-with-passion.com