

« 12 conseils pour booster son efficacité commerciale »

Vous avez confirmé le potentiel de votre marché, et aujourd'hui vous êtes prêt-e à vous lancer.

Voici 12 conseils pour maximiser son efficacité commerciale :

1. [Qualifier les prospects](#) sur la base de critères représentatifs et prédéfinis ;
2. Etablir un plan d'action, puis focaliser son énergie et son temps sur sa clientèle cible ;
3. S'entraîner avec des prospects de moindre importance, et s'attaquer ensuite aux clients importants.
4. Ne pas perdre de temps avec un client potentiel si vous n'avez pas accès direct au décideur. Celui qui n'a pas le pouvoir de dire « OUI » aura tendance à abuser du « NON » ;
5. Une recommandation multiplie par 30 les chances de décrocher un rendez-vous avec quelqu'un qui ne vous connaît pas personnellement ;
6. La préparation, c'est 90% du succès ... alors il faut investir suffisamment de temps pour préparer les entretiens et définir les objectifs à atteindre ;
7. Le client veut savoir comment vous pouvez lui simplifier la vie. Votre mission, votre philosophie, vos valeurs et votre parcours ne l'intéressent pas.
8. Faire parler votre prospect de ses besoins, de ses frustrations, de ses problèmes, et seulement ensuite, présenter vos solutions, parfaitement ciblées et adaptées ; Les meilleurs vendeurs sont ceux qui parlent moins que leur interlocuteur. Pratiquez [l'écoute active](#) ;
9. Soyez « customer centric » et remplacez-les « je » par des « vous ». Arrêtez de parler de votre offre et de ses caractéristiques, et concentrez-vous plutôt sur ses bénéfices, car c'est bien la seule façon d'enthousiasmer votre interlocuteur.
10. Les cold calls restent incontournables, même à l'heure de « l'inbound marketing » et du « marketing automation ».
11. Votre interlocuteur a réagi négativement lorsque vous l'avez rappelé ? Pas d'inquiétude : 90% des affaires se concluent à partir du 5ème contact, alors préparez un calendrier de relance ;
12. Terminez toujours l'échange avec un client en convenant de la prochaine étape : un appel téléphonique, un mail, une visite. Soyez concret(e) en précisant une date, une heure, un thème.

Il n'y a aucune bonne raison de reporter la prospection à demain. Commencez immédiatement !

Vous trouverez d'autres conseils accompagnés de techniques éprouvées sur [le blog de Plus Sept](#).