

METTRE EN ACTION

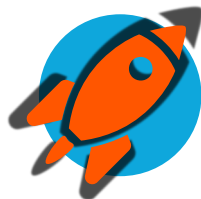
les organisations commerciales
et leurs collaborateurs



CONSTAT

L'univers commercial

un nouvel équilibre à trouver



Le commerce B2B est en **pleine mutation grâce aux technologies et à l'IA**. (+ de 67% du parcours d'achat des clients en BtoB se fait en ligne), les commerciaux doivent donc apporter **plus de valeur ajoutée** dans les interactions clients.



Des **clients plus exigeants** aux besoins complexes nécessitent une approche efficace pour maximiser le chiffre d'affaires et s'adapter à un environnement commercial en constante évolution. Les canaux de distribution diversifiés offrent de nouvelles **opportunités aux entreprises, qui doivent être proactives**, à l'écoute des besoins des clients et au courant des dernières tendances technologiques..

CONSTAT



Beaucoup de moyens... des résultats mitigés



Pour s'adapter aux exigences d'un environnement plus contraignant, les commerciaux ont été depuis de nombreuses années **formés et outillés**. Les organisations commerciales se sont rationalisées. Les systèmes de rémunération ont été alignés.



Pourtant, force est de constater que le ROI n'est pas au rendez-vous : Les commerciaux ont participé au cours de leur carrière en moyenne à **5 formations aux techniques de vente**. Si le niveau de connaissance des méthodes est bon, le niveau de **mise en pratique est faible** et l'impact sur les résultats à optimiser.

QWANTIQ



200
Consultants

40 pays couverts

 **GYROSCOPE**
INTERNATIONAL



Conseil
Formation
Accompagnement

Univers B2B, B2C, B2D
Startups aux Groupes du CAC 40



13 experts

Répartis dans toute la France

Qualiopi
processus certifié 

 **RÉPUBLIQUE FRANÇAISE**

La certification qualité a été délivrée au titre
de la catégorie d'action suivante :
Actions de formation

NOTRE OFFRE

Diagnostic

Identifier les raisons de votre manque de performance sur un axe clé de votre politique commerciale, et les leviers pour réussir.

Formation

Aller au-delà de la formation avec la mise en pratique pour obtenir des résultats concrets.

Campagnes commerciales

Conception de campagnes dynamiques pour déployer efficacement votre politique commerciale sur le terrain.

Smart Digital Learning

Construction de votre parcours de digital learning.
Ce parcours peut prendre des formes diverses : création d'un SPOC (Small Private Online Course), création d'un MOOC (Massive Open Online Course), création d'un module e-learning, parcours Blended.

Conseil opérationnel

Prestations de conseil
Modèle de management –
Dimensionnement- Etudes
Analyse QuickWins
Modèles de vente

Suivi Mise en pratique : SalesBooster

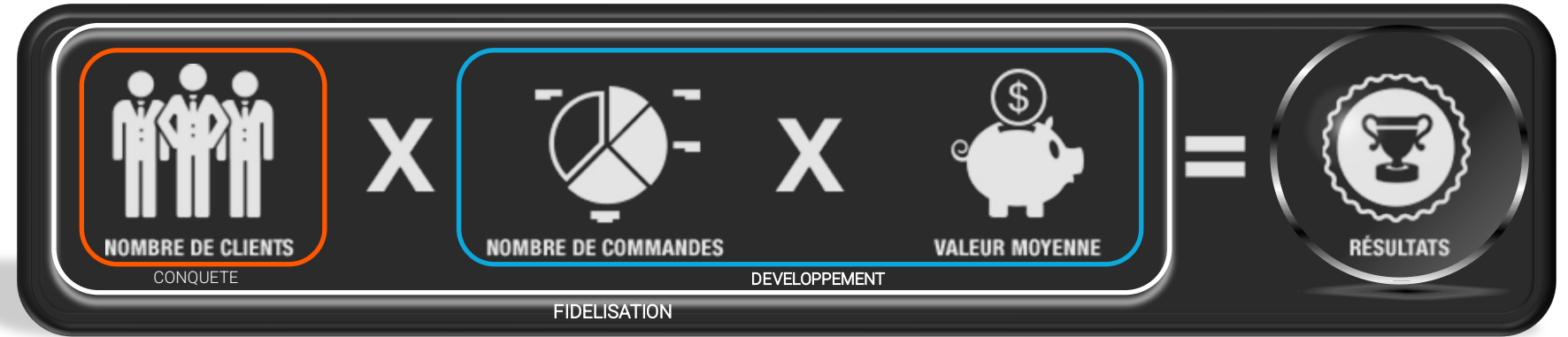
Une application pour piloter le développement ciblé des compétences des commerciaux.

Mise en action

Des solutions pour garantir la mise en action sur le terrain des commerciaux et la mise en pratique des formations.



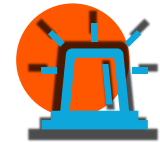
Notre ADN accélérer la MISE EN PRATIQUE



RE-DESIGNER les organisations commerciales, les pratiques managériales et commerciales de manière pragmatique



RÉINVENTER la fonction commerciale dans un contexte de transition numérique



REMETTRE les **MANAGERS** en phase avec leur cœur de métier



FORMER ET ENTRAINER les commerciaux – Les plonger dans la mise en pratique et l'action

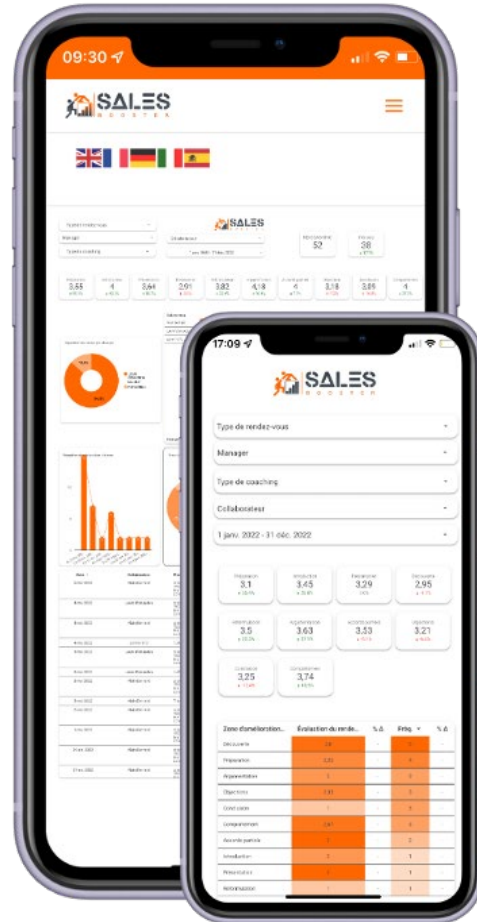


ACCOMPAGNER LA MISE EN PRATIQUE (incentives, succès stories, etc...), favoriser l'agilité, mettre en action les organisations commerciales et leurs collaborateurs

SalesBOOSTER

le référentiel de compétences

DANS LA POCHE !



Un outil simple et performant pour piloter la montée en compétences de vos collaborateurs

- ✓ Suivi et accompagnement de la mise en pratique des formations
- ✓ Partage de mon plan de développement avec N+1 / Tuteur / Formateur
- ✓ Evaluation dans le temps des compétences
- ✓ Suivi des compétences et coaching dans la poche : accès aux fiches de bonnes pratiques partagées en formation

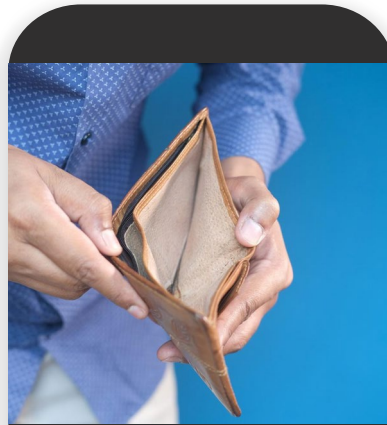
Développement pour :

- Définir les blocs de compétences à piloter
- Concevoir votre dashboard
- Intégrer les fiches bonnes pratiques

Les challenges OPERATIONNELS de nos clients



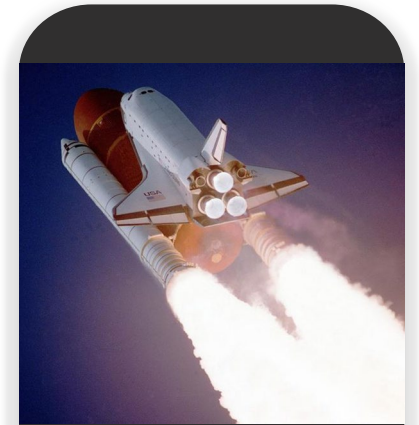
CONQUÉRIR DE
NOUVEAUX
CLIENTS



LIMITER L'ÉROSION
DU PORTEFEUILLE
CLIENT



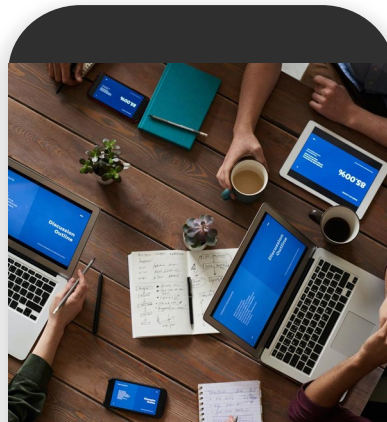
OPTIMISER LA
MARGE



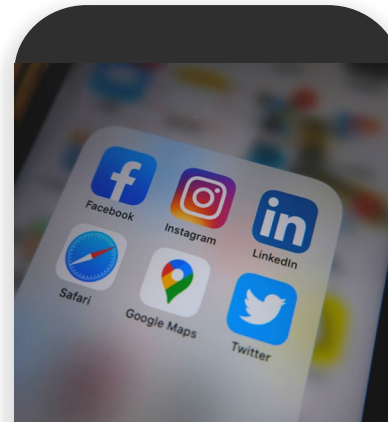
RÉUSSIR LE
LANCEMENT D'UN
PRODUIT



OPTIMISER LE
MIX-PRODUIT CHEZ
VOS CLIENTS



RÉALISER UNE
OPÉRATION
COMMERCIALE SUR-
MESURE



ORGANISER LA
STRATÉGIE
MARKETING



CONSTRUIRE ET
GÉRER VOTRE
ÉCOLE DE VENTE

Les challenges
RH
de nos clients



FAIRE L'ÉTAT DES LIEUX
DES COMPÉTENCES D'UNE
FORCE DE VENTE



REALISER
L'ASSESSMENT DES
COMMERCIAUX



STRUCTURER
L'ONBOARDING



CONSTRUIRE ET PRESTER
DES FORMATIONS
SUR-MESURE



MIEUX FIDELISER LES
COLLABORATEURS



CONSTRUIRE UN
CAMPUS INTERNE



Capacité à déployer efficacement vos campagnes clés en France et à l'international



Expertise reconnue sur les méthodes permettant d'obtenir une mise en pratique immédiate



Maitrise des mécaniques commerciales clés par secteur d'activité et par sujet.

FORTE ORIENTATION RESULTATS



Stages immersifs interactifs privilégiant l'application



Prise en compte des évolutions digitales de l'environnement commercial



Capacité à réaliser des parcours Hybride blended learning,, modules e-learning.

QWANTIQ

TROPHEES
ACTION

CO



2020 Pernod Ricard



ACCOMPAGNER LE
CHANGEMENT DE CULTURE

2021 ASSA ABLOY



CONCEVOIR ET DEPLOYER
UNE APPROCHE HYBRIDE EN
VENTE

2022 GILSON®



COACHER LA MISE EN PLACE
D'UNE CULTURE VALUE
SELLING



qwantiq.fr

