

Smarter enablement. Better outcomes.

Réalisez vos objectifs en confiance en permettant à vos commerciaux d'améliorer leur performance et de délivrer de meilleures expériences clients.

Réaliser ses objectifs commerciaux devient de plus en plus difficile.

1

Le nombre d'interactions on/off line devient plus important. En B2B, une vente nécessite en moyenne **17 interactions**.

2

Plus de personnes sont impliquées dans la décision d'achat. En moyenne, **11 personnes** influencent la prise de décision.

3

Les attentes des acheteurs ont augmenté. Ils préfèrent du self-service ou un achat via un canal digital.

4

Plus de **80%** des acheteurs attendent une forte connaissance métier sectorielle de la part des vendeurs qui les sollicitent.

Seulement
6%

des directeurs commerciaux sont très confiants de réaliser leurs objectifs annuels

Source Gartner, 2021

Quel Impact ?

Les programmes d'aide à la vente qui ne préparent pas assez les vendeurs à répondre aux fortes attentes des acheteurs empêchent l'entreprise d'atteindre son potentiel maximal. Ce manque de préparation des commerciaux a un prix :

- Les acheteurs se désengagent
- Les vendeurs sont démotivés et cherchent un autre poste
- Les objectifs ne sont pas atteints

Vous pouvez éviter cet impact en améliorant votre approche de sales enablement. Vos vendeurs seront préparés à affronter la concurrence, grâce à une formation pertinente et pourront développer des expériences d'achat sur mesure avec leurs cibles. Ils pourront aussi analyser finement ce qui fonctionne afin d'améliorer continuellement cette formation.

La Solution

Développer un programme d'enablement gagnant qui donne aux vendeurs les moyens d'agir dans cette nouvelle ère des ventes B2B. Pour réussir votre programme, vous devez être en mesure de :



Accélérer et améliorer les compétences des vendeurs, afin qu'ils puissent être rapidement efficaces et productifs.



Embarquer des conseils sur ce qu'il faut dire, faire et montrer au moment où le besoin s'en fait sentir.



Se connecter avec les acheteurs où et quand ils veulent s'engager pour fournir des expériences personnalisées et différenciantes.



Fournir un coaching intelligent basé sur les données pour aligner la performance et l'engagement et faire apparaître les opportunités d'apprentissage.



Savoir et comprendre ce qui fonctionne (ou ne fonctionne pas) afin de pouvoir suivre le rythme du changement et améliorer continuellement la performance des vendeurs.



Intégrer la technologie de sales enablement avec les outils utilisés quotidiennement par votre marketing et vos ventes (Marketing automation, CRM, canaux de communication) pour renforcer leur valeur.

Nous pouvons vous aider !

Chez Seismic, nous pensons qu'un **enablement personnalisé et intelligent permet d'obtenir de meilleurs résultats.**

La plateforme Seismic vous aide à préparer vos équipes à mieux engager avec vos clients et prospects et à vous améliorer continuellement.

DONNER à vos équipes les compétences, le contenu et le contexte nécessaires pour remporter des marchés et fidéliser leurs clients.

ENGAGER les acheteurs au bon moment et sur le bon canal, à chaque interaction.

AMÉLIORER votre impact client grâce aux connaissances fournies par les rapports de performance, ce qui permet d'améliorer vos contenus, vos processus et l'alignement entre le marketing et les commerciaux.

