

POURQUOI LE SALES ENABLEMENT?

71%

des directeurs commerciaux pensent que **leurs vendeurs s'adaptent mal aux changements stratégiques**¹

UNE STRATÉGIE QUI FONCTIONNE

Marchés et clients évoluent plus vite que jamais... La concurrence aussi ! Pour tenter de s'adapter, les dirigeants multiplient les initiatives stratégiques, et la plupart des commerciaux n'arrivent pas à suivre. Avec le Sales Enablement, équipez vos forces commerciales des outils, des compétences et des formations dont elles ont besoin pour agir avec la plus grande efficacité.

43%

des commerciaux **n'atteignent pas leurs objectifs**¹

POUR UNE PERFORMANCE EN CROISSANCE CONSTANTE

La plupart des directions commerciales connaissent ce déséquilibre : quelques commerciaux vedettes, et les autres à la peine, qui finissent par jeter l'éponge. Avec une solution efficace de Sales Enablement, donnez à chacun.e les moyens d'atteindre ou dépasser les objectifs fixés.

90%

des directions commerciales B2B **préfèrent encore l'intuition à l'analyse des données**²

AMÉLIOREZ VOS PRÉVISIONS DE CROISSANCE

Toutes les initiatives stratégiques génèrent un flux de données continu mais dispersé. Le temps de construire des tableaux, de compiler les données et d'analyser les résultats, ceux-ci sont déjà obsolètes... Avec le Sales Enablement, les organisations performantes enregistrent leurs données-clés pour les exploiter avec plus d'agilité. Ayez une bonne vision d'ensemble, anticipez les risques, et prenez les bonnes décisions au bon moment !

¹ Salesforce State of Sales: 4th Edition

² Gartner: Improve Revenue Forecast Accuracy With Emerging Forms of Sales Forecasting Technology



POURQUOI ÉVOLUER?

83%

des transactions commerciales se passent désormais **en ligne**¹

NOUVELLE GÉNÉRATION, NOUVEAUX CONSOMMATEURS

33 % des consommateurs préfèrent une expérience d'achat sans intermédiaire¹. Les nouvelles générations ont pris le contrôle de leur consommation. Elles sont de plus en plus sceptiques face aux discours commerciaux classiques. Avec le Sales Enablement, soyez à la pointe dans le monde digital, et entraînez vos équipes vers des conversations gagnantes avec les acheteurs d'aujourd'hui (et de demain).

74%

des consommateurs choisissent le premier vendeur qui leur propose **une vraie valeur ajoutée**²

UN IMPÉRATIF STRATÉGIQUE

L'expérience client commande la décision d'achat, et les commerciaux doivent être équipés pour proposer une vraie valeur ajoutée. Avec un taux d'adoption de plus de 90%³, le Sales Enablement permet de répondre à ce défi. La réactivité ne suffit plus – le succès va aux commerciaux les mieux équipés, et aux organisations les plus mûres dans le Sales Enablement.

37%

des entreprises estiment ne pas savoir **bien former et équiper leurs commerciaux**⁴

UN REVENU SUR LE DÉCLIN

Quand les commerciaux ne sont pas équipés, accompagnés et coachés c'est toute l'organisation qui souffre : le turnover des équipes atteint 27 % par an⁵, 60 à 70 % des contenus marketing restent inutilisés⁶, et 87% du contenu des formations est oublié en un mois⁷. Le résultat : toujours plus de bruit, de temps perdu... et de cibles manquées.

\$50k = +1% de taux de gain

Les taux de gain s'accroissent de 1 % pour 50 000 \$ investis en Sales Enablement³.

1 Future of Sales in 2025: A Gartner Trend Insight Report.

2 Forrester Research

3 Sales Enablement Pro, State of Sales Enablement 2021

4 Salesforce State of Sales: Fourth Edition

5 Harvard Business Review: How to Predict Turnover on Your Sales Team

6 The SiriusDecisions Content Model

7 Gartner: The Evolution of Sales Training and Coaching Technology

POURQUOI HIGHSPOT ?

La seule Solution de Sales Enablement 100 % Native



90% de Taux d'Adoption¹

L'EXPÉRIENCE UTILISATEUR

Avec la plateforme native Highspot, vos commerciaux naviguent dans un système intuitif et cohérent Recherche de contenus, vente assistée, formation ou coaching : toutes les fonctionnalités partagent le même univers. Plus facile pour se familiariser !

#1 sur la Satisfaction Client²

L'EXPÉRIENCE ADMINISTRATEUR

Managez Highspot avec une interface unique et intuitive. Réduisez les coûts d'apprentissage et le coût global avec des outils partagés pour la publication de contenus, créez des formations dynamiques, et gérez les accès.

8X plus Rapide³

L'EXPÉRIENCE ANALYTIQUE

Avec ses outils analytiques natifs, Highspot mesure l'implication et l'efficacité de chaque commercial.e, chaque équipe, chaque action. Les rapports et tableaux de bord sont customisés, les données centralisées. Résultat : des analyses directement exploitables pour optimiser la stratégie et générer la croissance.

20+ Intégrations de Solutions Tierces

L'EXPÉRIENCE UNIQUE

Augmentez la puissance de Highspot avec plus de 70 intégrations (Google docs, Microsoft suite, Sharepoint, etc) au sein d'une seule plateforme. Avec Highspot Marketplace, mettez à disposition de vos commerciaux des contenus, formations et papiers d'experts reconnus sur le marché.

1 Highspot Internal Research

2 G2 Crowd, Fall 2021

3 TechValidate 2021

LA SEULE SOLUTION COMPLÈTE DE SALES ENABLEMENT



Des contenus pour convaincre, des conseils pour agir, des formations pour développer les compétences, le coaching pour booster la performance, et l'analytique pour éclairer l'action.

Tout pour déployer la stratégie et générer des résultats avec des équipes en pleine puissance.



Équipez

Des contenus pour convaincre, des conseils pour agir, des formations pour développer les compétences, le coaching pour booster la performance, et l'analytique pour éclairer l'action : avec Highspot, équipez vos commerciaux pour une efficacité maximale — tout pour déployer la stratégie et générer des résultats avec des équipes en pleine puissance.



Formez

Bâissez des équipes gagnantes avec des formations qui marquent. Créez facilement vos propres sessions ou importez du contenu de formations existantes — y compris celles de leaders du marché grâce à la marketplace Highspot. Les savoirs ET les compétences : voilà la clé pour des résultats record.



Coachez

Avec l'analytique embarquée et les tableaux de bord personnalisés, partagez rapidement les « trucs » qui marchent et donnez un feedback détaillé à chacun.e. Créez vos indicateurs et évaluez la performance pour renforcer les attitudes gagnantes et atteindre des succès durables.

LA PLATEFORME DE SALES ENABLEMENT N°1 AU MONDE

LEADER SUR L'INNOVATION

Highspot est reconnu comme le leader sur l'innovation par le marché et les experts métier.



Highspot est la plateforme Sales Enablement la plus innovante, avec des taux de croissance et de fidélisation parmi les meilleurs du marché. Highspot est particulièrement efficace pour accroître la productivité des équipes commerciales.

Gartner



Highspot est à la pointe de l'innovation technologique. La plateforme la plus ergonomiques du marché, facile et rapide à adopter par les utilisateurs... et des clients fidèles.

FORRESTER

UN EXPERT SALES ENABLEMENT

Sales Enablement Pro

Highspot anime la communauté #1 des professionnels du Sales Enablement au monde. Sales Enablement Pro organise le rendez-vous annuel du secteur - la Sales Enablement Soirée, et héberge le vivier de connaissance (articles et vidéos d'experts) le plus complet sur le Sales Enablement.

Highspot Spark

Le forum annuel qui regroupe clients de Highspot, experts et leaders d'opinion. Cet événement propose workshops collaboratifs, démos produit et cas pratiques présentés par nos clients les plus remarquables. Inspiration, contacts, action !

Services Expertise

Classé #1 en Service et Support client, notre département dédié est à votre service tout au long de votre contrat. Un partenariat s'instaure dans la durée avec chaque client, avec des conseils experts et une vision pour mener à bien une vraie stratégie de Sales Enablement.

LE LEADER PARMIS LES LEADERS

Highspot s'est imposé comme LA plateforme des entreprises leaders et Startup en Hyper-growth **parce que les entreprises les plus innovantes choisissent Highspot.**

