

✓ Vous êtes Training Manager

Pour des formations et coaching sur mesure, efficaces et rentables.

SalesVisionary offre une solution complète pour évaluer les compétences commerciales, suivre les objectifs, personnaliser les plans commerciaux et identifier les meilleurs performeurs. Tout cela dans le but de faciliter la formation et l'intégration des nouveaux commerciaux, ainsi que d'optimiser les résultats de votre équipe de vente.



✓ Un bilan commercial complet pour chaque vendeur

Visualisez en un coup d'œil les profils hunters, farmers ou Key account et les résultats globaux de chaque vendeur. Pour qu'il ne vous reste plus qu'à créer des groupes homogènes et un contenu de formation adapté aux besoins de chacun.

✓ Un module Best of, pour identifier les Top performeurs dans chaque domaine

Visualisez l'évolution des résultats des vendeurs selon tous les critères, identifiez les Top performeurs pour chacun des critères et partagez les clés de succès individuels pendant les sessions de coaching. Pour une équipe encore plus soudée et motivée.

✓ Un plan commercial personnalisé pour sélectionner les exercices

Toutes les opportunités de vente sont classées par ordre de priorité selon une multitude de critères stratégiques. Parce que certaines ventes n'attendent pas, et que le focus des vendeurs sur les opportunités à plus haut potentiel de succès est gage de résultats, de vitesse et de maîtrise, traitez ces opportunités pendant les formations.

✓ Des informations complètes, pour faciliter le transfert de connaissance et l'intégration des nouveaux commerciaux

Affichez pour chaque client les données enrichies par les données externes, les mesures résultant des algorithmes, résultats clés, KPIs, variations de résultats et bien davantage, en 1 seul clic. Pour que le transfert et l'intégration s'effectue avec succès.

✓ Un module entier dédié au suivi des objectifs

Visualisez les performances de chaque vendeur, comparez les résultats des seniors et des juniors, identifiez les déviations et besoins spécifiques en formation. Pour des targets et des plans de bonus appropriés.