

Le Programme **SRS**

Le Programme de solution pour les ventes (SRS - Sales Revenue Solution) est un système en cinq étapes conçu pour identifier une vision stratégique des ventes pour votre équipe, tout en fournissant les outils et les compétences nécessaires afin de schématiser, mettre en œuvre et gérer les activités requises pour la réaliser.

La session d'évaluation des revenus

Identifier la vision - Étape 1

Une session de planification d'une journée conçue pour identifier votre vision et vos objectifs de ventes sur une période de trois ans. L'évaluation des revenus permettra d'identifier toutes les initiatives requises pour établir un plan d'une année pour le directeur des ventes.

Crédits RIBO : 5 Gestion

L'évaluation de l'équipe des ventes

Évaluer vos capacités - Étape 2

Un processus d'entrevues individuelles conçu pour évaluer les capacités des membres de votre équipe des ventes. Les entrevues permettent d'identifier « ce qui fonctionne » et « ce qui ne fonctionne pas » pour chaque producteur. Nous identifions les besoins en formation, leur volonté d'améliorer leurs compétences, d'établir des objectifs et de se développer au sein de votre entreprise.

L'optimisation de la gestion des ventes

Élaborer le plan - Étape 3

Ce processus fournit des outils pour créer un plan de développement spécifique à chaque producteur. En vue d'appuyer le plan des ventes dans son ensemble, toutes les initiatives de gestion des ventes sont transposées sur des feuilles de gestion de projets par tâches, avec des objectifs clairement identifiés.

Crédits RIBO : 5 Gestion

Les sessions de compétences en vente

Suivre une formation pour réussir - Étape 4

Une série de programmes de formation en vente axés sur les compétences et conçus pour améliorer l'efficacité de votre équipe des ventes et accroître vos ventes.

Crédits RIBO : 2,5 Personnel / chaque élément (4)

Le mentorat sur la performance en vente

Encadrer - Étape 5

Ce processus fournit un encadrement et un soutien illimité à directeur des ventes.