

9 THÈSES SUR LE FUTUR DES VENTES

1 L'AVENIR DES VENTES B2B EST HYBRIDE

2 LES VISITES SUR SITE

Les visites sur site seront nécessaires à l'avenir, notamment pour faciliter la relation dans le cadre de l'acquisition de nouveaux clients.

3 NOMBRE DE CONTACTS TOTAUX

À l'avenir, le nombre de contacts totaux avec le client sera plus déterminant que le nombre de visites sur site.

4 L'UTILISATION DES RÉSEAUX SOCIAUX

L'utilisation des réseaux sociaux (y compris LinkedIn) jouera un rôle plus déterminant que le nombre de visites sur site.

5 LES COMPÉTENCES DES VENDEURS

Les compétences des vendeurs doivent être adaptées aux nouvelles exigences, notamment aux rendez-vous en distanciel et doivent être développées et formées de manière ciblée.

6 LES RENDEZ-VOUS CLIENTS EN DISTANCIEL

Les rendez-vous clients en distanciel augmentent la capacité des commerciaux terrain : cela aide à intensifier la couverture du marché.

7 AMÉLIORER LE SERVICE CLIENT

Les échanges en distanciel aident les commerciaux sédentaires à assurer une bonne gestion du service client voire d'en améliorer le niveau de service.

8 RÉDUCTION DE L'EMPREINTE CARBONE

L'utilisation des rendez-vous en distanciel, en plus d'augmenter la capacité de vente, contribue à réduire l'empreinte carbone de l'activité commerciale.

9 DE NOUVELLES EXIGENCES

L'évolution des tâches commerciales entraîne des conséquences importantes et de nouvelles exigences pour la gestion des ventes.