

Motivation de la Force de Vente

Chaque personne est différente. Ses motivations lui sont propres. Vous avez à manager votre équipe, mais aussi chaque personne en particulier.

Process

- ✓ Règles et mode de Management (voir guide C5s)
- ✓ Evaluation de la Performance, MBO
- ✓ Indicateurs et Pilotage
- ✓ Plateformes de Vente (Marché, Prospects, Clients)
- ✓ Gestion des visites (ratio, nb, rapport...) et co-visites
- ✓ Polta, Bonus et Argumentaire
- ✓ Formation
- ✓ CRM (Customer Relationship Management)

Leviers

- ✓ Reconnaissance des efforts et de la progression
- ✓ Perspectives d'évolution et de développement, autonomie
- ✓ Conditions de travail (matériel, km, valeurs, ambiance...)
- ✓ Rémunération et bonus
- ✓ Challenges commerciaux et séminaire (concours, classement)
- ✓ Travail en équipe, appartenance, image de l'entreprise
- ✓ Support managériale, authenticité et pression

Motivations personnelles et d'équipe

- ✓ 360 °
- ✓ Ennéagramme: motivation et évitements
- ✓ Congruence de l'organisation

