

PLAN DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

S'organiser pour vendre et
atteindre ses objectifs de
chiffre d'affaires



Les 12 questions les plus négligées lorsqu'il faut améliorer ses chances pour atteindre ses objectifs de chiffre d'affaires



H&C DIGITAL LEARNING
L'UNIVERSITÉ DU RÉSULTAT



By H&C DIGITAL LEARNING

①

Est-ce que je suis
décidé à atteindre les
objectifs ?

②

Est-ce que j'ai clairement
une idée des stratégies
qui me permettront
d'atteindre les objectifs ?

③

Est-ce que j'ai une idée
claire des offres et
produits qui me
permettront d'atteindre
les objectifs ?



④

Est-ce que j'ai une idée claire du volume à réaliser par offre pour atteindre les objectifs ?

⑤

Est-ce que je sais les niches et segments que je dois cibler pour atteindre les objectifs ?

⑥

Est-ce que je sais combien de points de vente, les partenariats de distribution et de vente, le nombre de commerciaux qui nous permettront d'atteindre les objectifs ?



By H&C DIGITAL LEARNING

7

Est-ce que je sais exactement comment je dois procéder pour assurer que chaque pôle, point et commercial atteignent les objectifs ?

8

Est-ce que j'ai une idée claire de mes 5 options et avantages à mettre sur le marché pour pousser les gens à préférer et souscrire à mes offres ?

9

Est-ce que je sais comment je vais faire connaître nos offres, les faire adopter et amener les gens à souscrire ?



By H&C DIGITAL LEARNING

10

Est-ce que je sais comment faire le suivi pour optimiser les ventes lorsque les objectifs ne sont pas en train d'être atteints ?

11

Est-ce que je sais comment accompagner, animer le dispositif (avec la formation, le coaching, le système de recrutement et de rémunération) pour engager mes partenaires ou équipes commerciales à atteindre les objectifs ?

12

Est-ce que je sais ce que je dois faire pour multiplier mon chiffre d'affaires d'une période à l'autre ?

Les 6 négligences qui font que les
PME sont souvent surpris par leurs
résultats commerciaux



H&C DIGITAL LEARNING
L'UNIVERSITÉ DU RÉSULTAT



by H&C DIGITAL LEARNING

①

Elles ont une idée
vague des objectifs de
vente

②

Elles n'ont pas de
plan de vente



by H&C DIGITAL LEARNING

③

Elles n'ont pas de plan
marketing pour
alimenter le parcours
clients

④

Elles n'enchangent
pas les actions
commerciales et
marketing



by H&C DIGITAL LEARNING

⑤

Elles sont concentrés
à gérer les difficultés
en cours et oublient de
travailler sur les futurs
deals

⑥

Elles manquent
d'engagement et de
détermination dans
les efforts requis pour
atteindre les objectifs

Les obligations organisationnelles pour s'assurer de réaliser son objectif de chiffre d'affaires



H&C DIGITAL LEARNING
L'UNIVERSITÉ DU RÉSULTAT



1

Avoir un plan
d'optimisation de la
performance
commerciale

2

Avoir un plan de
recrutement et
d'animation du réseau
commercial



by H&C DIGITAL LEARNING



3

Apporter de l'appui
constant et
soutenu aux
commerciaux

4

Engager
systématiquement
des actions pour
booster les ventes



by H&C DIGITAL LEARNING



5

Optimiser
constamment ses
avantages
compétitifs pour
rendre ses offres
compétitives

6

Avoir un plan de
guérilla marketing
pour faire ce que les
autres ne feront pas.



by H&C DIGITAL LEARNING

A hand holding a stylus points at a tablet displaying a design template website. The website shows various templates for social media, including Instagram stories and birthday cards. The background is blurred, showing other people in a workshop or meeting setting.

Obligez-vous à lister
toutes les actions qui
ont donné du résultat



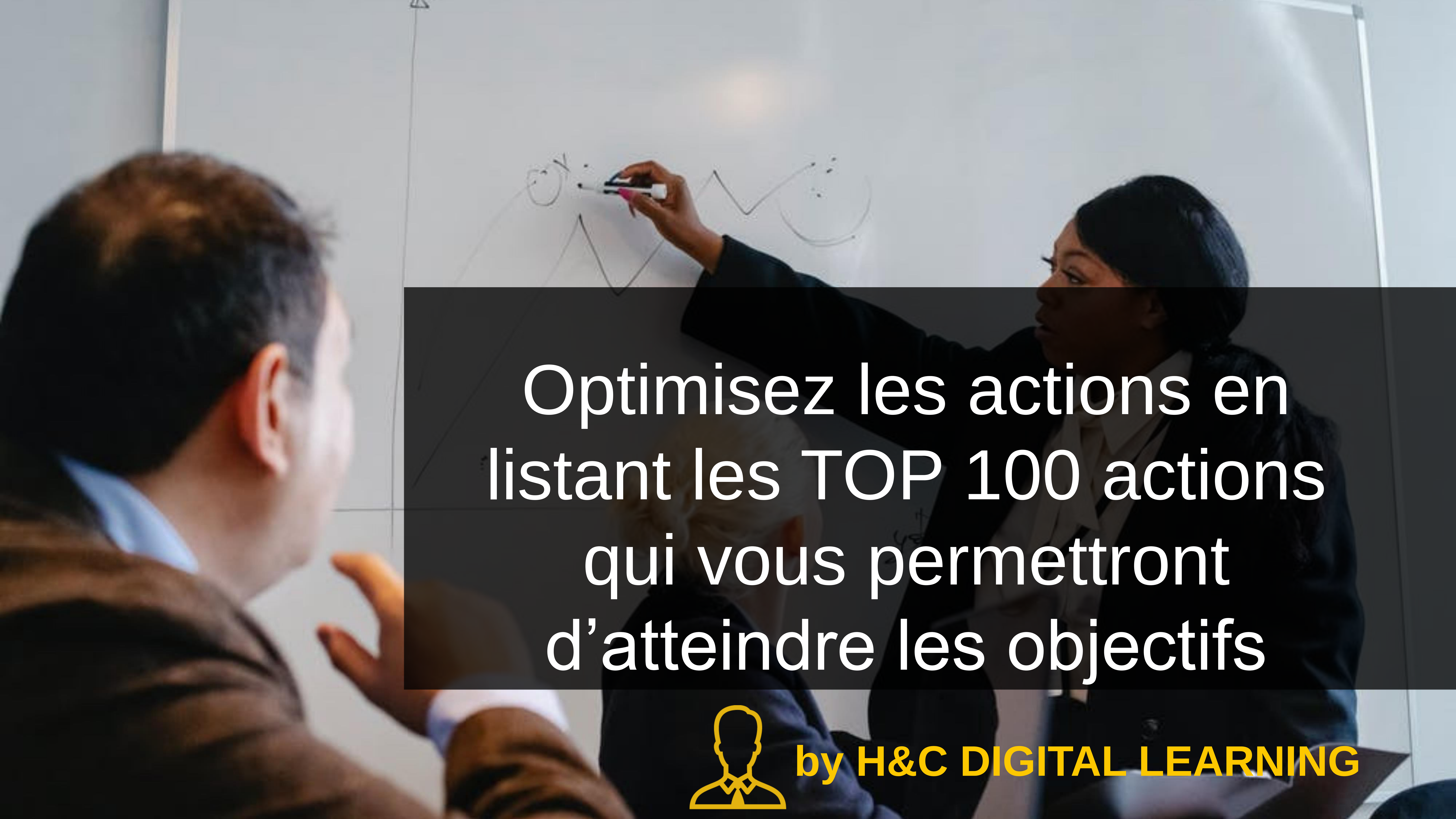
by H&C DIGITAL LEARNING



Obligez-vous à lister toutes
les actions que vous auriez
pu engager et qui auraient
pu donner du résultat



by H&C DIGITAL LEARNING

A woman in a dark business suit is standing and drawing a diagram on a whiteboard with a black marker. The diagram consists of two circles connected by a wavy line, with arrows pointing from each circle towards the center. A man in a brown jacket and blue shirt is sitting in the foreground, looking at the whiteboard. The background is a plain white wall.

Optimisez les actions en
listant les TOP 100 actions
qui vous permettront
d'atteindre les objectifs



by **H&C DIGITAL LEARNING**



Obligez-vous préparer une
succession de campagnes et
d'actions commerciales avec un
rythme soutenu et des dates
serrés



by H&C DIGITAL LEARNING



Sortez le planning de vos
actions commerciales et les
objectifs que chaque action
doit permettre d'atteindre



by H&C DIGITAL LEARNING

Comment élaborer des prévisions de vente et les réaliser



H&C DIGITAL LEARNING
L'UNIVERSITÉ DU RÉSULTAT



by H&C DIGITAL LEARNING

①

Partir des objectifs
chiffrés de ventes

②

Savoir exactement
les offres et produits
à vendre

③

Evaluer la
saisonnalité des
ventes pour savoir
les moyens qui
vendent plus et
ceux qui vente le
moins



by H&C DIGITAL LEARNING

④

Evaluer ses obligations de résultat (et savoir le chiffre à faire exactement même si le mois ne vend pas souvent avec les actions à engager pour vendre même pendant les mois qui ne vendent pas)

⑤

Savoir exactement les niveaux minimum de vente pour atteindre les objectifs

⑥

Affecter les quantités à chaque mois et sortir le tableau sur Excel avec la possibilité de procéder à des ajustements.

Comment élaborer un plan d'animation et de promotion commerciales pour atteindre ses objectifs de chiffre d'affaires



H&C DIGITAL LEARNING
L'UNIVERSITÉ DU RÉSULTAT

Comment utiliser la stratégie de la guérilla marketing pour multiplier ses chances d'atteindre ses objectifs



H&C DIGITAL LEARNING
L'UNIVERSITÉ DU RÉSULTAT



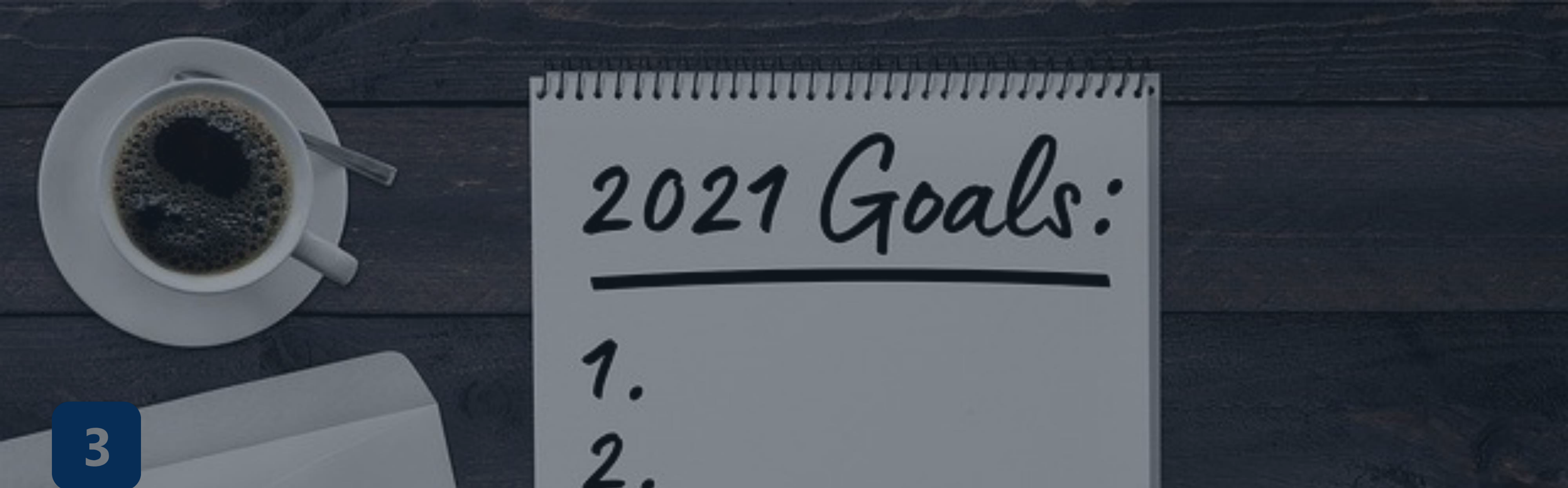
1

Listez ce que peu de temps voudront faire sur
votre marché

2



Listez toutes les actions qui sont trop folles
pour être essayées sur votre marché



3

Listez toutes les actions que vous devez engager pour lesquelles vous n'avez pas les moyens

A photograph of a Black man with a beard, wearing a dark blue suit, white shirt, and patterned tie. He is smiling broadly, looking upwards and to the right, with his hands clasped behind his head. The background is a blurred office setting with shelves and a plant.

4

Identifiez les efforts (veiller, courir, ne pas se reposer...) que les autres ne voudront jamais faire et qui vous permettront de réaliser les actions avec des moyens de bords



5

Identifiez les sacrifices que vous devez enchaîner pour dépasser ce que le commun des mortels arrivent à réaliser.

By H&C DIGITAL LEARNING

Les négligences interdites à une PME qui veut atteindre ses objectifs commerciaux et financiers



H&C DIGITAL LEARNING
L'UNIVERSITÉ DU RÉSULTAT

①

Compter sur quelques
rares opportunités
d'affaires

②

Attendre le miracle de
quelques affaires dans
le pipeline



③

Manquer d'engagement
et de détermination
quotidienne

④

Attendre d'avoir les
mêmes moyens que
les grandes entreprises



5

Avoir une relance et un enchainement des rendez-vous trop mous

6

Ne pas tout faire pour générer assez de ventes et de rentrées d'argent pour couvrir ses charges.

