



**EXTRAIT**

**VENTES**

**5 TENDANCES COMMERCIALES  
INCONTOURNABLES EN 2019**

# EXTRAIT

## **Merci de parcourir cet extrait!**

Nous espérons que ce chapitre du livre blanc 5 *Tendances commerciales incontournables en 2019* vous apprendra de nouvelles choses sur l'une des principales évolutions du métier à suivre de près.

Si c'est le cas, n'hésitez pas à télécharger le livre blanc complet pour découvrir en détail toutes les tendances!

Afin de vous donner un aperçu de ce que peut vous apporter ce Livre Blanc, nous avons choisi d'inclure l'intégralité du sommaire.

Bonne lecture!

*L'équipe Dexem*

# SOMMAIRE

#1 L'automatisation des process	3
#2 L'Account-Based Management (ABM)	7
#3 La vente collaborative	11
#4 L'évolution des motivations commerciales	15
#5 L'évolution de l'usage du téléphone	19
Pour en savoir plus	23



---

TENDANCE #4

L'ÉVOLUTION DES  
MOTIVATIONS COMMERCIALES

---

# #4 L'ÉVOLUTION DES MOTIVATIONS COMMERCIALES

Le **besoin de développement** des entreprises dans **des contextes parfois très concurrentiels** placent les métiers de la vente au cœur de leur stratégie d'évolution. Les commerciaux sont très sollicités et rémunérés en conséquence. Mais **l'attrait du variable** n'est plus leur principale motivation pour rester dans une entreprise.



Le **cabinet de recrutement Uptoo** a dressé le top 3 des nouvelles motivations d'un commercial :

**#1 : La reconnaissance**

**#2 : Le challenge**

**#3 : Les perspectives**

# #4 L'ÉVOLUTION DES MOTIVATIONS COMMERCIALES



Le **besoin de développement** des entreprises dans **des contextes parfois très concurrentiels** placent les métiers de la vente au cœur de leur stratégie d'évolution. Les commerciaux sont très sollicités et rémunérés en conséquence. Mais **l'attrait du variable** n'est plus leur principale motivation pour rester dans une entreprise.

Pour les managers des équipes commerciales, les quotas à atteindre restent importants, mais cet objectif est complété par celui **d'attirer des clients qui resteront sur le long terme, et apporteront la plus grande valeur ajoutée possible.**

Au sein des équipes, **il faut en moyenne 10 mois à un nouveau collaborateur pour être pleinement opérationnel.** De plus, **le turnover reste élevé** chez les commerciaux français : une équipe est généralement renouvelée entièrement au bout de 4 à 5 ans !

## **4 à 5 ans**

*est la durée moyenne  
aujourd'hui pour **renouveler  
entièrement une équipe  
commerciale***

# #4 L'ÉVOLUTION DES MOTIVATIONS COMMERCIALES

Parmi les secteurs qui recrutent et rémunèrent le mieux les commerciaux aujourd'hui, on retrouve :

1. **L'IT et le digital**
2. **L'industrie (en particulier pour les technico-commerciaux)**
3. **La banque et l'assurance**

Les motivations des commerciaux évoluent en parallèle de leurs objectifs. En 2019, on distingue 4 principaux types d'objectifs dans le métier de commercial.

**Objectifs professionnels :**

- À quelle vitesse les leads doivent-ils convertir ?
- Y a-t-il des **quotas** à atteindre ?

**Objectifs client :**

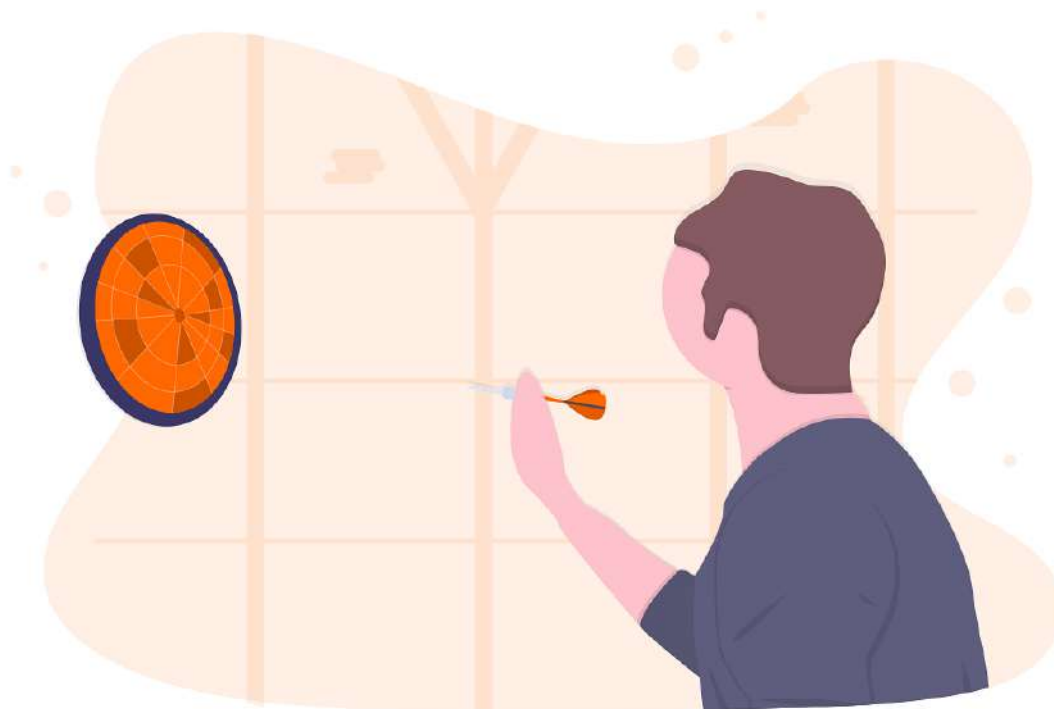
- Comment délivrer la **meilleure expérience client** possible ?
- Comment **communiquer** de manière transparente ?

**Objectifs personnels :**

- Comment optimiser la croissance de votre **variable** ?
- Comment **être reconnu et évoluer** dans vos fonctions / monter en compétence ?
- Où **rechercher le challenge** et relever de nouveaux défis ?

**Objectifs d'organisation :**

- Comment **bien planifier votre pipe** ?
- Comment anticiper les questions de vos prospects ?





CET EXTRAIT VOUS A PLU?

*5 Tendances commerciales  
incontournables en 2019*

Téléchargez gratuitement le Livre Blanc complet!

**TÉLÉCHARGEZ MAINTENANT**