

# Solutions à 10 frustrations liées aux ventes B2B

## 10 Frustrations

**01** Le personnel est considéré comme **centre de coût** par 30% des directions.

**02** La culture de la distribution est parfois « **virile** ».

**03** On ressent parfois des **climats toxiques** en points de vente, que même le client perçoit.

**04** 25% des réseaux ont un **taux de rotation non désirée supérieur à 30%**.

**05** De nombreux employés sont **complexés avec les chiffres**

**06** Les managers passent plus de temps sur **l'urgent** que l'important.

**07** Les clients sont frustrés en magasins avec des vendeurs démotivés, et donc se rabattent sur **Amazon**.

**08** Nous constatons des **écarts-types de plus de 50%** entre vendeurs et magasins en Ticket Moyen et Transformation.

**09** Les **challenges commerciaux** et Stim produisent des résultats souvent limités sur les équipes.

**10** « **j'suis comme ça!** ». Le style des managers est parfois caricatural et sans nuance.

## 10 Solutions

Nous démontrons que le personnel peut devenir le **1er levier de productivité**.

Le **style du coaching** permet d'inspirer et responsabiliser les équipes.

Nous stimulons des **rituels managériaux** qui génèrent un climat serein et stimulant.

Nous fidélisons grâce à une meilleure **expérience employé** avec un **e-NPS** positif.

Nous formons sur l'**arithmétique du commerce** avec pédagogie.

Nous entraînons à se centrer sur **l'important** pour limiter les urgences.

Nous relançons le **sens du commerce**, le « sourire de ma boulangère » du **vendeur « connecté »**

Nous co-développons une **méthode de vente** pour booster chaque KPI.

Nous proposons une boîte à outils de **Retail games** pour exploser 1 KPI sur 1 journée avec une motivation inouïe.

L'exercice d'« **identité publique** » et les **types de personnalité** (MBTI ou DISC) permettent de mieux se connaître.

