

Repérage et recrutement de partenaires

TopReps™ crée non seulement des partenariats entre employeurs et employés, mais aussi par le biais de sa méthodologie unique de repérage et de recrutement, aide les entreprises à forger des liens ici et ailleurs avec des maisons de commerce, des agents manufacturiers, des distributeurs ou des détaillants (hors et en ligne).

En plus, nous complétons la boucle en offrant des services d'évaluation et de formation (hors et en ligne) sur mesure d'effectifs commerciaux.

DESCRIPTION

La méthodologie à succès qu'emploie TopReps pour recruter le meilleur personnel en vente et marketing s'applique également à la recherche de partenaires commerciaux (c.-à-d. d'agents manufacturiers, distributeurs, influenceurs, fournisseurs et même des clients).

Quand faire appel à un recruteur spécialisé?

Un spécialiste en recrutement vente/marketing connaît intimement le profil du poste à recruter et vous présentera que des candidats de qualité. Il possède également des outils et des techniques de repérage évolués et offre des garanties de performance.

Méthodologie

1. Identification des besoins du client lors d'une rencontre d'analyse préliminaire
2. Montage du profil de partenariat recherché
3. Diffusion de l'offre (c.-à-d. sollicitation directe, recherche proactive ou affichage sur des sites spécialisés)
4. Triage et évaluation des partenaires retenus
5. Accompagnement dans le processus de partenariats.

Supports utilisés

- Entrevues vidéo, grilles d'évaluation, portails web et réseaux sociaux spécialisés, babillards spécialisés.

Livrable(s)

- Profil de partenariat
- Conseil sur le programme de commission
- Service d'accompagnement à l'entrevue
- Montage de l'entente de partenariat.

Format

Le service de repérage et de recrutement se livre de façon collaborative (i.e. Topreps et le client).

Bénéfice

Notre méthodologie de recherche, nos outils perfectionnés et notre connaissance intime des profils recherchés constituent les avantages marqués de collaborer avec TopReps.



Coaching Vente & Marketing

TopReps™ crée non seulement des partenariats entre employeurs et employés, mais aussi par le biais de sa méthodologie unique de repérage et de recrutement, aide les entreprises à forger des liens ici et ailleurs avec des maisons de commerce, des agents manufacturiers, des distributeurs ou des détaillants (hors et en ligne).

En plus, nous complétons la boucle en offrant des services d'évaluation et de formation (hors et en ligne) sur mesure d'effectifs commerciaux.

DESCRIPTION

Le « coaching » ou l'accompagnement à la vente et au marketing est un service de soutien commercial qui dote l'entreprise d'une ressource externe d'expérience pour une période de temps déterminée.

Quand devrait-on faire intervenir un «coach»?

Lorsque l'entreprise ne possède pas de ressource interne qualifiée ou bien que celle-ci est en processus d'intégration ou de transition.

Méthodologie

1. Rencontre d'orientation avec l'entreprise pour dresser la liste des projets prioritaires
2. Mise en place d'un plan de travail et d'un calendrier de rencontres
3. Suivi des actions par un rapport d'activités (feuille de route en ligne)
4. Remise d'un rapport de fin de mandat

Supports utilisés

- Documentation, indicateurs de performance, présentations, simulations, cas vécus, aides mémoires, accompagnement-client et outils vente/marketing de la trousse Topreps.

Livrable(s)

- Plan de coaching
- Interaction directe avec l'équipe de vente ou marketing
- Feuille de route et rapport de fin de mandat

Format

Le service de coaching vente/marketing peut être livré individuellement ou en groupe (plusieurs thèmes de formations disponibles).

Bénéfice

L'avantage du coaching est d'avoir une vue externe permettant ainsi de valider les décisions des gestionnaires de l'entreprise et de les guider durant la mise en place d'un programme ou d'un plan marketing. Cette formule de consultation est flexible et centrée sur les besoins du client.



Reconquête de clients inactifs

TopReps™ crée non seulement des partenariats entre employeurs et employés, mais aussi par le biais de sa méthodologie unique de repérage et de recrutement, aide les entreprises à forger des liens ici et ailleurs avec des maisons de commerce, des agents manufacturiers, des distributeurs ou des détaillants (hors et en ligne).

En plus, nous complétons la boucle en offrant des services d'évaluation et de formation (hors et en ligne) sur mesure d'effectifs commerciaux.

DESCRIPTION

Dans le cours normal d'une entreprise, il arrive très souvent d'avoir un roulement de sa clientèle et ce pour une multitude de raisons. Toutefois dans la mesure que l'on reconnaît clairement qu'il est plus facile et moins onéreux de reconquérir un client perdu plutôt que d'en solliciter un nouveau, la tâche de rétablir les liens d'affaires avec d'anciens clients prend tout son sens.

Quand devrait-on faire une campagne de reconquête de clients?

Lorsqu'on souhaite connaître les raisons précises d'un déclin d'activité et potentiellement augmenter rapidement son chiffre d'affaires.

Méthodologie

- Revoir le programme de fidélisation de la clientèle existante.
- Consulter la base de données de clients
- Classification des clients inactifs
- Bâtir l'historique du client inactif et identifier les causes de la perte
- Refaire l'argumentaire de ventes
- Techniques de sollicitation des clients inactifs
 - Directes
 - Indirectes
- La présentation de reconquête
- Techniques de suivi et de relance

Outils utilisés

- Présentations Power Point, questionnement et échanges, jeux de rôles.

Livrable(s)

- Analyse détaillée de l'historique du client
- Plan d'action pour la reconquête
- Coaching
- Service de contact-client externe (au besoin)

Bénéfice

Travailler avec un consultant d'expérience lequel utilise des techniques éprouvées vous garantira un processus de reconquête de clients méthodique et professionnel.



Formation de vente

TopReps™ crée non seulement des partenariats entre employeurs et employés, mais aussi par le biais de sa méthodologie unique de repérage et de recrutement, aide les entreprises à forger des liens ici et ailleurs avec des maisons de commerce, des agents manufacturiers, des distributeurs ou des détaillants (hors et en ligne).

En plus, nous complétons la boucle en offrant des services d'évaluation et de formation (hors et en ligne) sur mesure d'effectifs commerciaux.

DESCRIPTION

La profession de la vente est en constante évolution. Dans un monde résolument branché, la difficulté pour un représentant des ventes de démarcher avec succès et d'établir des relations durables avec sa clientèle cible augmente d'année en année. Il faut que votre équipe soit à l'affût des nouvelles techniques, d'arguments percutants et qu'elle possède un style de vente différent de vos compétiteurs.

La formation que propose Topreps est adaptée selon le profil de votre équipe de vente. Nous avons plus d'une vingtaine de thématiques courantes qui peuvent être adaptées aux forces et faiblesses de votre équipe. Nous suivons les dernières tendances en matière d'approche à succès et vous transmettons ces informations via des formations dynamiques et interactives.

Quand devrait-on former l'équipe de vente?

La formation est plus efficace si elle est en continue et qu'elle s'insère dans le cadre d'un plan structuré de formation. La formation est un puissant outil de fidélisation des ressources et doit être déployée régulièrement.

Méthodologie

1. Rencontre exploratoire avec le responsable des ventes
2. Identification des thèmes de la formation
3. Montage de la formation
4. Livraison de la formation
5. Post évaluation
6. Montage d'un plan de formation vente (au besoin)

Outils utilisés

- Évaluation des formations antérieures
- Thèmes de formation Topreps
- Média de formation: PowerPoint/Prezi, vidéo, jeux de rôle, scénario et sondage.

Livrable(s)

- Évaluation des besoins de formation
- Présentation de la formation
- Post évaluation de la formation
- Montage d'un manuel de vente (optionnel)

Bénéfice

Une formation de vente efficace aura les effets suivants sur vos équipiers de vente :

- Améliorer leurs connaissances et professionnalismes
- Leur offrir de nouvelles approches clients
- Parfaire leur argumentaire de vente
- Bâtir l'esprit d'équipe
- Les fidéliser à votre entreprise



Repérage et recrutement de clients

TopReps™ crée non seulement des partenariats entre employeurs et employés, mais aussi par le biais de sa méthodologie unique de repérage et de recrutement, aide les entreprises à forger des liens ici et ailleurs avec des maisons de commerce, des agents manufacturiers, des distributeurs ou des détaillants (hors et en ligne).

En plus, nous complétons la boucle en offrant des services d'évaluation et de formation (hors et en ligne) sur mesure d'effectifs commerciaux.

DESCRIPTION

La recherche nouveaux clients est un service de repérage et de recrutement qui s'effectue selon un processus structuré et performant.

Quand devrait-on faire une campagne de recrutement de clients?

Lorsque votre entreprise cherche à augmenter son chiffre d'affaires, élargir son réseau de distribution, développer de nouveaux marchés ou accroître ses parts de marché.

Méthodologie

1. Dresser le profil du client type et du preneur de décision
2. Achat d'une liste de prospection
3. Montage de l'argumentaire de vente (c.-à-d. script de prospection et une liste d'objections)
4. Montage d'une documentation commerciale
5. Lancement d'une campagne test
6. Évaluation de la campagne test
7. Lancement de la campagne officielle
8. Suivi des résultats

Outils utilisés

Contacts, experts, réseaux de communication, listes, bases de données, scripts, etc.

Livrable(s)

Listes détaillées d'entreprises pré-sollicitées et ayant démontré un intérêt d'achat.

Bénéfice

La prospection de clients est une des tâches la plus laborieuse, mais également la plus importante de tout le processus de vente. L'embauche d'une équipe professionnelle en matière de pré prospection de la clientèle constitue un investissement sûr dans la croissance de votre entreprise.



Recrutement de personnel commercial

TopReps™ crée non seulement des partenariats entre employeurs et employés, mais aussi par le biais de sa méthodologie unique de repérage et de recrutement, aide les entreprises à forger des liens ici et ailleurs avec des maisons de commerce, des agents manufacturiers, des distributeurs ou des détaillants (hors et en ligne).

En plus, nous complétons la boucle en offrant des services d'évaluation et de formation (hors et en ligne) sur mesure d'effectifs commerciaux.

DESCRIPTION

La recherche de ressources de vente et marketing est un service de repérage et de recrutement qui s'effectue selon un processus ordonné et efficace. En raison de sa connaissance intime des profils de postes en vente et marketing, Topreps se démarque nettement des firmes traditionnelles de recrutement.

Quand partir une démarche de recrutement ?

Le recrutement des meilleurs effectifs commerciaux est une tâche en continue. Certes il faut souvent remplacer des employés suite ou en prévision à des départs, mais de toujours connaître qui sont les meilleurs performeurs (prerecrutement) dans votre industrie peut vous donner une longueur d'avance sur la concurrence.

Méthodologie

1. Rencontrer le client et bien comprendre sa culture d'entreprise
2. Identifier les meilleures sources de diffusion dans son industrie
3. Monter une description de tâche percutante
4. Valider l'offre salariale (étude «ayscale»)
5. Affichage de l'offre et début de la recherche de profil
6. Triage des mises en applications et entrevue par vidéoconférence
7. Montage et des profils des candidats retenus (transmettre au client)
8. Programmation des rencontres avec le client
9. Suivi du processus d'embauche
10. Services évolués: assister aux entrevues-client, recherche de référence, tests psychométriques, rédaction du contrat d'embauche, garantie de placement prolongée, maraudage de la concurrence, etc.

Outils utilisés

Visite de l'entreprise, description de tâche, grille d'évaluation des candidats, guide d'entrevue, profils des candidats, rapportsayscale, validation de référence, contrat d'embauche.

Livrable(s)

Des candidats de qualité qui répondent à vos critères d'embauche.

Bénéfice

Une approche méthodique au recrutement de personnel commercial vous assurera des ressources performantes qui feront rapidement évoluer votre entreprise.



Évaluation des effectifs de vente

TopReps™ crée non seulement des partenariats entre employeurs et employés, mais aussi par le biais de sa méthodologie unique de repérage et de recrutement, aide les entreprises à forger des liens ici et ailleurs avec des maisons de commerce, des agents manufacturiers, des distributeurs ou des détaillants (hors et en ligne).

En plus, nous complétons la boucle en offrant des services d'évaluation et de formation (hors et en ligne) sur mesure d'effectifs commerciaux.

DESCRIPTION

Les ressources attitrées à la vente sont sans conteste parmi les plus importantes dans votre entreprise. En plus d'avoir un lien direct avec vos clients actuels et d'assumer l'importante tâche de fidéliser ces derniers; ce sont les représentants et les agents du service à la clientèle qui sont dédiés à la prospection de nouveaux clients qui assureront la pérennité de votre entreprise. Tantôt technique, tantôt relationniste, la formule de succès varie d'un représentant à l'autre; mais une chose est certaine : nous pouvons mesurer le potentiel à long terme d'un représentant et prédire si vous avez la bonne ressource en place pour s'occuper de votre clientèle. Notre grille d'évaluation propose de mesurer le représentant, l'agent ou le responsable du service à la clientèle à partir d'une série de trente (30) traits de caractères qui sont tous associés à des profils hautement performants en matière de vente.

Quand devrait-on évaluer la force de vente?

Typiquement, l'entreprise doit évaluer la performance de ses effectifs liés à la vente annuellement, lors de la période de révision salariale. Par contre, il est également suggéré de faire appel à ce type d'analyse lors des premiers signes de nonperformance tel que : baisse significative des ventes, plaintes de clients, problèmes de gestion du personnel ou démotivation des employés.

Méthodologie

1. Rencontre client: analyse de l'historique de performance et évaluation des effectifs par la direction
2. Rencontre du personnel de vente: autoévaluation et analyse qualitative par le consultant
3. Évaluation du consultant, montage du rapport d'analyse et de la fiche de recommandations
4. Présentation des résultats à la direction (rapport d'analyse)

Outils utilisés

- Questionnement ciblé d'un consultant d'expérience et outil d'analyse de performance.

Livrable(s)

- Rapport d'évaluation.

Bénéfice

L'évaluation des effectifs de vente vous permettra d'analyser objectivement l'efficacité de vos ressources actuelles afin de vous rassurer sur leur performance à court, moyen et long terme. En situation de non-performance, cette analyse proposera des pistes de solutions telles que formation, médiation, reclassement ou congédiement.

