



Training et Management Conseil

## FICHE PRATIQUE

---

**7 défauts à corriger pour redonner  
peps et sourire à vos commerciaux**

**Garder une équipe commerciale au top est un challenge quotidien.**

**Vos commerciaux sont parfois confrontés à des moments difficiles où les résultats ne sont pas au rendez-vous.**

**Faisons le point sur 7 défauts fréquents qui empêchent vos commerciaux de renouer avec le succès et les compétences à renforcer pour les corriger !**

1

**S'éparpille**

Votre collaborateur travaille beaucoup mais de façon peu efficace. Il agit principalement en mode réactif en répondant aux sollicitations des clients et de l'interne.

2

**Ecoute peu**

Votre collaborateur parle plus qu'il n'écoute. Il ne s'intéresse pas suffisamment à son interlocuteur. Il peine à établir une relation de confiance avec ses interlocuteurs.

3

**Ne prospecte pas**

Votre collaborateur a du mal à engager de nouveaux clients et de nouvelles affaires. Il se focalise toujours sur les mêmes clients

4

**Déballe son offre**

Votre collaborateur présente son offre trop tôt et de façon inadaptée. Il génère des objections car les arguments présentés ne répondent pas aux attentes.

5

**Ne signe pas**

Votre collaborateur est devenu un rédacteur de devis. Il a beaucoup d'affaires en portefeuille qui ne sont jamais conclues.

6

**Manque de stratégie**

Votre collaborateur aborde de la même façon une PME et un grand compte. Il n'a qu'un seul interlocuteur sur son grand compte et pense que cela suffit.

7

**Baisse ses prix**

Votre collaborateur a du mal à vendre ses prix. Il confond remise et négociation. Il répète souvent qu'il est trop cher.

**COMPÉTENCES À RENFORCER**

Savoir s'organiser de façon autonome sur sa zone de vente. Distinguer l'urgent de l'important pour gérer efficacement son temps et son agenda.

**COMPÉTENCES À RENFORCER**

Être plus altruiste pour mieux se valoriser. Préparer son entretien pour poser les bonnes questions au bon moment.

**COMPÉTENCES À RENFORCER**

Cibler les bons comptes. Construire une accroche gagnante pour réussir sa prise de RDV quel que soit le canal utilisé (téléphone, email, réseaux sociaux)

**COMPÉTENCES À RENFORCER**

Savoir identifier les réels besoins du client pour construire une argumentation ciblée et personnalisée. Savoir différencier son offre.

**COMPÉTENCES À RENFORCER**

Savoir détecter un client intéressé. Savoir rédiger une proposition qui résout une problématique. Connaître et appliquer les techniques de closing pour valider l'affaire.

**COMPÉTENCES À RENFORCER**

Développer une approche stratégique pour faire aboutir les projets grands comptes. Identifier les influenceurs et le cycle d'achat, le processus de décision

**COMPÉTENCES À RENFORCER**

Apprendre à négocier (connaître les 4 étapes de la négociation). Savoir anticiper la négociation pour préserver ses marges.

## Pour aller plus loin

**Vous souhaitez un conseil, échanger sur un projet ou avez besoin d'aide pour monter votre dossier de demande de prise en charge. Remplissez le formulaire de contact et nos experts pédagogiques vous contacterons dans les meilleurs délais.**

[Contactez un expert pédagogique](#)

TMC France - 21, rue Aristide Briand, 94100 Saint-Maur des Fossés  
01 43 77 25 00 [contact@tmcfrance.fr](mailto:contact@tmcfrance.fr)