

COMMENT CONCEVOIR UNE EVALUATION DE VOS PERFORMANCES EN VENTE ?

1 Définir les objectifs : vous voulez mesurer QUOI ?

Lors de vos négociations vous souhaitez évaluer vos indicateurs de performance tels que % pro-activité, le taux de transformation, l'indice de vente, le panier moyen... ?

2 Préparation de la vente

A partir d'UN produit (un exemple suffira !), montrez que vous maîtrisez le CAP et le SONCAS.

Montrez que vous savez répondre aux principales objections portant sur ce produit

3 Conceptualisation de la grille de collecte

Vous devez concevoir un document de COLLECTE des informations dans lequel vous noterez le nombre de clients qui vous a contacté (subis), le nb de clients que vous avez contactés (pro-actif), le nb de clients argumentés, le nb de ventes voire le nb de ventes complémentaires, le nb d'articles que vous avez vendus, le montant de chaque vente

Ce document de collecte sous forme de tableau est nécessairement manuel, avec un comptage sous forme de buchettes et une succession de valeur (CA, nb articles,...)

Nb clients contactés-SUBIS	
Nb clients contactés-PRO-ACTIVITE	
Nb clients argumentés (> x secondes)	
Nb de clients -ACHATS	
Nb produits vendus(en nb articles)	1,2,2,1,2,1
Montant des ventes (en €)	55,45,87,27,96,26

Certains d'entre vous pourront avoir certaines de ces informations en interrogeant le SIC



4 Stockage et traitement des infos sous Excel

Créer un tableau reprenant les données collectées et calculez les indicateurs

% contacts subis	% contacts pro-actifs	% argu/total contacts	% vente/argu	% ventes complémentaires/vente	Panier moyen	Indice de vente	Taux de transfo
Le stagiaire							
L'équipe							
ECART							

Commentaires :

- sur quels points êtes-vous moins performant ?
- sur quels points êtes-vous plus performant que l'équipe ?

5 Analyse et préconisations

- Recherchez les causes possibles de vos points faibles (ISHIKAWA sur le modèle 7C : voir cours S423-1-1)
- vous pouvez à ce niveau rebondir sur une grille d'évaluation de la vente (voir fiche : comment concevoir une grille d'évaluation de la négociation) → fortement recommandé !
- Proposez des actions correctives

