



François Foltzenlogel

Réagissez avec

RéaXion

AUTOMNE 2024

L'ÉDITO

Vous êtes nombreux à avoir le moral en berne. Les raisons sont évidentes : le marché est atone et les ventes ne sont pas au rendez-vous. Mais aussi, parce que le travail que vous fournissez n'est pas récompensé à sa juste valeur ou encore, parce que vous n'êtes pas à la place qui devrait être la vôtre.

Le travail, que nous avons réalisé avec notre clientèle nous a permis d'identifier quelles sont les carences, quels sont les fondamentaux que les équipes ne respectent pas. Ainsi, nous avons pu **mettre en place une stratégie simple et infaillible** pour vous permettre, à vous aussi, d'augmenter rapidement vos résultats.

Attention : simple ne veut pas dire sans efforts ! Votre processus managérial et les habitudes devront être remis en cause, sans aucun ménagement. Il y aura, certainement, de fortes réticences internes. Ce que nous vous certifions, c'est que si vous ne cédez pas, au bout de trois mois, **les résultats seront là.**

Évidemment, le Cabinet répondra présent pour vous accompagner. Plus que cela, **nous serons à vos côtés pour nous porter garant du succès.** Par exemple, un vendeur se créant quatre contacts par mois aura pour objectif de doubler son résultat au bout de trois mois, de le tripler à six mois. S'il applique strictement les consignes que nous lui avons enseignées et n'obtient pas les résultats escomptés, nous le suivrons en coaching gratuitement durant quatre semaines !

Ceux qui nous suivent tournent le dos à la crise !

« C'est seulement dans le dictionnaire que réussir arrive avant travail »

Comment retrouver votre niveau de ventes ?

A l'instar des « Trente glorieuses » ou des années 2000, la construction a connu un sursaut formidable - bien qu'extrêmement court - en sortie de Covid. Beaucoup y ont trouvé leur compte, même si l'explosion des résultats ne fut l'apanage que des plus habiles. Ces temps là ne reviendront certainement plus, même si nous en caressons l'espoir.

En attendant, il est vital et urgentissime de s'adapter ; que ce soit pour retrouver une rentabilité ou pour éviter la faillite. Ce constat, vous l'avez déjà fait. Et face à cette nouvelle donne, **comment** faut-il réorganiser l'aXion commerciale ?

La conjoncture est d'une complexité jamais observée. Comme exemples, nous pourrions citer :

- Une demande extrêmement faible suite aux peurs des prospects
- En sus de la désolvabilisation liée à la hausse des taux et des matériaux, les demandes de prêts sont épluchées avec grand zèle par les banques
- Les vendeurs, qui avaient bien vite repris de mauvaises habitudes en raison des contacts et des ventes faciles, rechignent à appliquer les méthodes commerciales indispensables pour créer des contacts de qualité.

- Un recensement précis des demandes entrantes. Objectif : aucun prospect non enregistré pour un gaspillage nul.
- Renforcez votre force de vente. Contre-intuitif mais vital dans cette période où très peu de commerciaux atteignent les 2M€.
- Revoquez votre barème de rémunération pour éviter l'exode des vendeurs.
- Investissez dans la formation, qu'elle soit interne ou externe et dans la prise de hauteur stratégique.
- Resserrez votre management : partout où nous intervenons nous constatons que trop de latitude est laissée aux équipes.

En conclusion, prenez conscience de l'importance de votre aXion de dirigeant. Le marché est un gâteau de plus en plus petit sur lequel vous devez agrandir votre propre part. Pour vous motiver vous-même, et vous aider à appliquer les aXes stratégiques, RéaXion vous propose de vous accompagner lors d'une consultation intitulée « **rétablir mon niveau de vente** ».

A lire au verso

- > **STRATÉGIE :**
Les garants se préparent méticuleusement !
- > **BON À SAVOIR :**
Les avis client
- > **LE CONSEIL :**
Interdisez le bureau à vos commerciaux !
- > **FORMATIONS**

Comment rétablir vos marges ?

Les cinq aXes à mettre en place sans délais sont les suivants :

François FOLTZENLOGEL,

STRATÉGIE

Les garants se préparent méticuleusement !

Depuis des mois, nos clients nous confient les exigences de plus en plus fortes de la part de leurs garants. En début d'année, lorsque nous avons eu connaissance de la « défaillance » puis la reprise de la CGI Bât, nos doutes se sont transformés en certitudes.

Le pouvoir de vie ou de mort du garant à propos duquel le Cabinet alerte ses clients depuis toujours, prend désormais tout son sens. « Vous souhaitez une ligne de 3M€ ? Nantissez 100.000 de fonds propres. Vous avez un mois, sinon on ne vous suit plus » est l'exemple d'une missive reçue par l'un de nos clients.

Leur stratégie semble désormais claire :

réduire au maximum leurs engagements et se concentrer sur les clients les plus rentables et jugés sans risques. Comprenez ceux dont la marge brute est bien supérieure à 25 %.

Il n'est nullement question pour le Cabinet de décrier une décision stratégique que met en place une entreprise.

Notre combat est ailleurs : il est à vos côtés, pour vous aider à construire la vôtre et ne plus subir.

Les pistes sont nombreuses (bâtitteur, hausse de la marge brute, réorientation vers le professionnel, etc.) et notre consultation vous apportera une réponse unique !

BON À SAVOIR

Les avis client

Cet été, la France accueillait les Jeux Olympique, essentiellement à Paris. De nombreux particuliers ont voulu louer leur résidence. Beaucoup ont échoué. Si le prix (souvent déraisonnable) ou l'amateurisme peuvent expliquer cet échec, le principal frein pour le client a été **l'absence d'avis client** dans le profil des propriétaires.

Dans un secteur en crise où la confiance est primordiale, ces retours d'expérience influencent fortement les décisions d'achat. Des avis positifs renforcent la crédibilité de votre entreprise : ce sont des facilitateurs de vente. Ils témoignent

de la qualité de votre travail, de votre professionnalisme, et de votre capacité à respecter vos engagements.

Cependant, devant la multiplication des faux avis, **votre stratégie doit changer**. Les plateformes qui les recueillent ou les clients qui les lisent ne sont pas dupes et savent de mieux en mieux les détecter.

Si l'on excepte *TripAdvisor* qui ne s'occupe pas de nos métiers, Google est le site le plus couramment consulté. Vos vendeurs doivent donc, dès que le contrat est signé, demander au client (avec une grande pugnacité) de rédiger un avis. Vous pouvez même imprimer un QR code pour qu'il soit scanné par le couple acheteur. Ces avis seront ensuite exploités dans vos locaux, les signatures mails ou encore durant la découverte client.

LE CONSEIL

Interdisez le bureau à vos commerciaux !

Un excellent livre, titré « La fabrique du crétin digital » met habilement en évidence à quel point nous sommes devenus dépendants de nos écrans, et en particulier de notre téléphone. Si cette technologie offre incontestablement de nombreux avantages, elle comporte aussi moult dangers.

Nous consultons frénétiquement nos appareils sans nécessité objective. La principale motivation étant guidée par la peur de manquer quelque chose. Cette peur est d'une intensité telle que nos amis anglophones lui ont dédiée un acronyme : FOMO (*fear of missing out*)

Et le pire n'est pas de passer pour un « crétin » mais bien de ne pas avoir profité pleinement de toutes les opportunités que de vrais rencontres, sur le terrain, peuvent générer. Par excellence le remède anti-crise dont se servent les commerciaux qui *performent* en 2024.

En conclusion, imposez à vos vendeurs de passer à minima quatre demi-journées par semaine à la rencontre de leur réseau, de propriétaires foncier ou encore d'anciens clients pour obtenir de nouveaux contacts. Objectif : générer 15 à 20 contacts par mois et par vendeur. S'ils ne savent pas comment, nous saurons le leur expliquer !

FORMATIONS

RéaXion

vous propose de nombreux thèmes de formation s'adressant à différents publics. Les formations sont réalisées chez vous ou en inter-entreprises (Paris, Lyon ou Montpellier)
Pour les programmes, dates ou toute question : francois@reaxion.fr

• Vendeur Efficace (neuf et rénovation) :

> 15, 16 et 17 octobre 2024
à Paris ou Lyon**

• Financement - certifiant DCI*

> 10 et 11 décembre 2024 à Paris**

• Vendeur Performant :

> 12 et 13 décembre 2024 à Paris**

• Conducteurs de travaux : la relation client

> 5 et 6 novembre 2024 à Paris**

• Groupe de travail dirigeants :

> 2 à 3 sessions par an à Paris ou Lyon



- **À la carte** sur mesure : dans votre entreprise
- **En visio** : toutes nos formations sont disponibles en distanciel

 Téléchargez le catalogue complet sur www.reaxion.fr/catalogue

* : formation certifiante autorisant la mise en relation - ** ou dans votre entreprise

Réagissez... avec RéaXion



06 222 601 42

francois@reaction.fr

LE REFLEXE

www.reaction.fr

- Le descriptif de nos **stages de formation**
- Notre chaîne **You Tube**
- Les actus de **RéaXion**