

DIDEROT EDUCATION

Mme Yasmina CUSTOVIC

8, BOULEVARD LEDRU ROLLIN

34 000 MONTPELLIER

Madame,

Je fais suite à la première mission que vous m’avez confiée et vous fais part ci-après de mon analyse et de ma proposition.

Dans le cadre de la réorientation commerciale de votre Force de Vente, vous m’avez confié la mission de former aux Techniques de Vente, 9 de vos collaborateurs.

Ils sont chargés, pour certain à temps complet et d’autres à temps partiel de réaliser les inscriptions sur les Formations que vous proposez au sein de vos 8 Campus ainsi que sur le modèle « École de Tersac » que vous avez acquise récemment.

J’ai pris conscience de la mutation commerciale dans laquelle est aujourd’hui engagée votre entreprise et de ce fait pour être au plus près de vos besoins commerciaux et en accord avec votre stratégie, j’ai mis en place un modèle de vente dédié à votre activité.

Ce plan de vente a pour objectif de réduire les délais d’inscription, d’être plus efficace donc plus productif et de rendre la fonction « Chargé d’Admission » plus décisive dans la décision d’achat, tout en respectant l’éthique et l’honnêteté dus à votre activité.

Les premiers effets se sont très rapidement ressentis et j’en suis ravi.

Il va être désormais nécessaire et vous vous en doutez, de mettre en place une structure Managériale autour de votre équipe, d’une part car elle devra être suivi en formation continue pour lui faire croître ses performances et d’autre part car elle sera mouvante et de nouveaux arrivants devront être formés à leur tour.

Il va être également nécessaire de mettre en place des indicateurs de performances individuels et de groupe, en adéquation avec les phases de la Méthode de Vente de manière à identifier ceux ou celles qui rencontreraient des besoins spécifiques dans leur évolution commerciale, et leur apporter les solutions adaptées.

Il sera également indispensable de réaliser régulièrement des écoutes actives des plans de vente de chaque Chargé d’Admission, pour les faire évoluer et réaliser des taux de transformation plus en adéquation avec ceux qu’ils devraient être.

Enfin faire naître et entretenir une émulation de groupe génératrice de performances.

Plusieurs autres axes de développement commercial seront envisagés, je serai à même de vous les proposer.

Tout ceci aura pour effet d’inscrire plus de prospect et surtout (pour avoir été chef d’entreprise) de niveler la forte saisonnalité d’inscription que vous subissez aujourd’hui.

Je dois vous avouer que cette mission effectuée au sein de DIDEROT EDUCATION correspond totalement à mon savoir-faire et c’est en ce sens que je souhaite vous faire la proposition suivante :

Je pense que nous avions abordé le sujet, mon activité indépendante de Consultant Formateur se compose d’entreprises et d’écoles privées sur des missions de courtes et moyennes durées et sur les thématiques « Management », « Techniques de Ventes », « Relation Client » et « Marketing ».

J’ai un client récurent pour lequel j’interviens tous les mois à raison d’une à deux semaines, je souhaite donc vous proposer une collaboration dans le même esprit c’est-à-dire une **« Direction Commerciale Partagée » en statut indépendant.**

Je pense que 10 jours par mois seraient déjà un premier pas important et valideraient ce travail initial que vous m’avez confié. Il est évident que dans le cas d’une telle collaboration, je serai prêt à vous faire une nouvelle proposition commerciale attractive.

Je reste donc à votre écoute, pour échanger sur cette proposition.

Cordialement.

Laurent PAQUET