

Article publié sur le site Actionco.fr



En savoir plus : www.alexa.com/siteinfo/Actionco.fr

Extraction : 12/01/2012 00:00:00
 Catégorie : Distribution
 Fichier : piwi-9-12-47943-20120112-213248265.pdf
 Audience :

<http://www.actionco.fr/Breves/Les-commerciaux-resistant-a-la-crise-43602.htm>

Les commerciaux résistent à la crise

Selescope, cabinet de recrutement spécialisé dans les profils commerciaux, publie une étude montrant que les vendeurs redoublent d'effort pendant la crise et ne se laissent pas déstabiliser.

Les commerciaux seraient-ils immunisés contre la crise ? Certains résultats de l'étude de Selescope tendent à le faire croire.

En novembre dernier, le cabinet de recrutement a interrogé 6 000 commerciaux au sujet de la crise, en ligne et anonymement.

Il en ressort en premier lieu que près de 70 % de ces derniers redoublent d'énergie pour atteindre leurs objectifs et prospectent davantage.

La crise serait un moment-clé pour les vendeurs, une occasion de montrer leur pugnacité et de se différencier par leurs résultats et leur motivation.

« Autant la crise en 2009 a inquiété les commerciaux, car ils ne savaient pas à quoi s'attendre, autant 2012 s'annonce moins anxiogène pour eux du fait de leur expérience en la matière », estime Frédéric Magnen, consultant chez Selescope.

Ainsi, loin d'être démoralisés par la crise, les commerciaux parviennent également à se projeter.

À court ou moyen termes, la quasi-totalité des sondés (plus de 90 %) pensent évoluer vers des fonctions de management ou encore devenir expert dans leur domaine.

« Les commerciaux estiment que la crise, loin d'être dramatique, n'est au pire qu'un mauvais moment à passer, au mieux l'occasion de saisir de nouvelles opportunités d'évolution de carrière », analyse Frédéric Magnen qui renchérit : « La crise est l'occasion pour les commerciaux de révéler

The screenshot shows the Actionco.fr website interface. At the top, there's a navigation bar with 'S'IDENTIFIER | DEVENIR MEMBRE | NEWSLETTER | SITES | MAGAZINES'. Below that, a search bar and a date 'Mardi 17 janvier 2012 - 09h57'. A main navigation menu includes 'L'ACTU COMMERCIALE', 'REPÈRES', 'GLOSSAIRE', 'NOS ÉVÉNEMENTS', 'LIVRES BLANCS', 'CARRIÈRE', 'SERVICES', 'ANNUAIRE', 'ABONNEMENT'. A secondary menu lists 'À la Une', 'Actualités', 'Interviews vidéo', 'Fil actus Editialis', 'Les entreprises communiquent', 'Nominations', 'Tribunes d'experts', 'Sondages', 'Agenda'. The main content area features a sidebar with 'INDEX THÉMATIQUE' (Stratégie commerciale, Relation client, Ressources humaines, Formation, Management, Motivation, Recrutement, Rémunération, Carrière, Marketing, Équipements et services, Tourisme d'affaires, Juridique, Sur le terrain) and a main article titled 'LES ACTUALITÉS DU MANAGEMENT COMMERCIAL' with the sub-heading 'RESSOURCES HUMAINES'. The article title is 'Les commerciaux résistent à la crise' by Laure TREHOREL, dated 12/01/2012. The article text is partially visible, matching the text on the left. There are also social media sharing options and a 'FICHIERS' section on the right.

Copyright Actionco.fr - Reproduction interdite sans autorisation

Article publié sur le site Actionco.fr



En savoir plus : www.alexa.com/siteinfo/Actionco.fr

Extraction : 12/01/2012 00:00:00
Catégorie : Distribution
Fichier : piwi-9-12-47943-20120112-213248265.pdf
Audience :

<http://www.actionco.fr/Breves/Les-commerciaux-resistent-a-la-crise-43602.htm>

leur combativité.

En effet, les écarts de performance apparaissent de manière plus nette, chacun tentant de se mettre en valeur pour évoluer vers des postes à plus forte responsabilité.

» La crise n'est pas une excuse de non-atteinte des objectifs Les commerciaux ne se réfugient pas derrière la crise pour justifier une éventuelle baisse d'activité.

À peine 15 % d'entre eux le font.

En revanche, ils remettent en cause l'offre commercialisée ! En effet, 39,4 % des commerciaux sondés expliquent la non-atteinte d'objectifs par le fait que le produit vendu n'est pas ou plus adapté au marché.

Cependant, les commerciaux ne se dérobent pas pour autant derrière des excuses externes.

Presque la moitié d'entre eux avouent que le manque de motivation est la principale cause pouvant leur faire manquer leurs objectifs.

C'est donc sur cet axe que les managers doivent travailler auprès de leurs équipes, période de crise ou non.