



TALENTUUM
TRANSFORMATEURS DE LA CULTURE VENTE

L'ÉVALUATION IMCV®

Le seul outil au monde pour mesurer
l'état de votre CULTURE VENTE





Oubliez les mauvaises perspectives d'affaires,
soyez à l'affût des opportunités d'affaires. *Paul J. Meyer*

- Qui dans votre organisation a la responsabilité de générer des revenus?
- Est-ce l'affaire des vendeurs ou des associés seulement?
- Existe-t-il des départements de prévention des ventes dans votre organisation?
- Vos gens mettent-ils en priorité les activités liées au développement des affaires ou au service client?
- Comment obtenir la contribution de la majorité de vos gens au processus de développement des affaires?

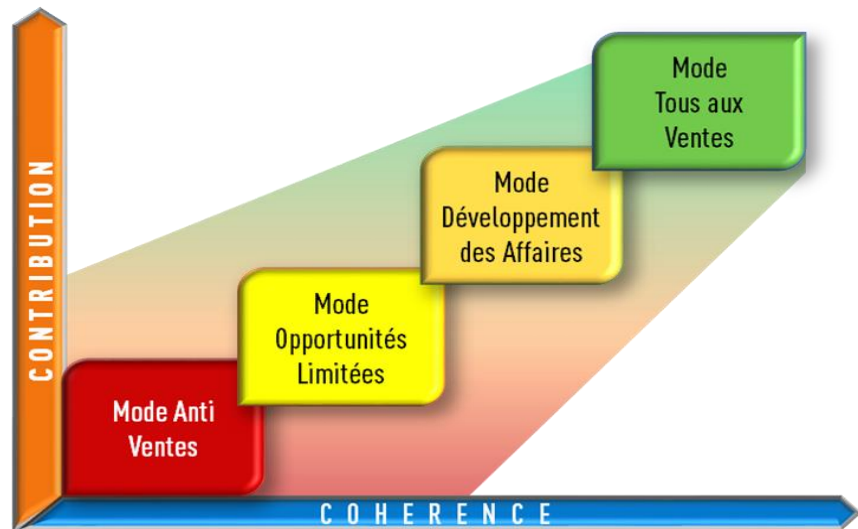
DÉCOUVREZ L'ÉVALUATION IMCV[®], UN OUTIL UNIQUE QUI :

1. Permet de mesurer L'INDICE DE MATURITÉ CULTURE VENTE (IMCV[®]) au sein de votre organisation.
2. Permet d'identifier les zones de forces, de préoccupations et de faiblesses en matière de culture vente.
3. Propose des pistes solides pour transformer la Culture Vente au sein de votre organisation.



OÙ EN EST VOTRE ORGANISATION EN MATIÈRE DE CULTURE VENTE?

LES 4 TYPES DE CULTURE VENTE

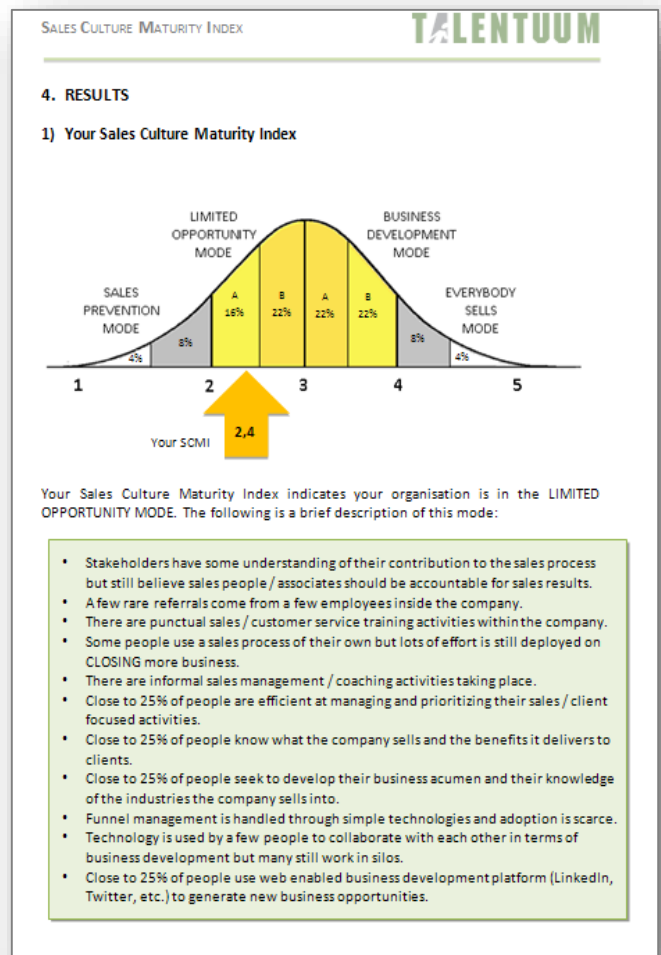


PERSONNES	a. Imputabilité
	b. Gestion / coaching
	c. Focus client
PROCESSUS	a. Processus de vente
	b. Processus d'apprentissage
	c. Processus de communication
AFFAIRES	a. Portefeuille de solutions
	b. Sens des affaires
	c. Connaissances de l'industrie
TECHNOLOGIES	a. Gestion des opportunités
	b. Outils de collaboration
	c. Plateformes de développement des affaires



OÙ EN EST VOTRE ORGANISATION EN MATIÈRE DE CULTURE VENTE?

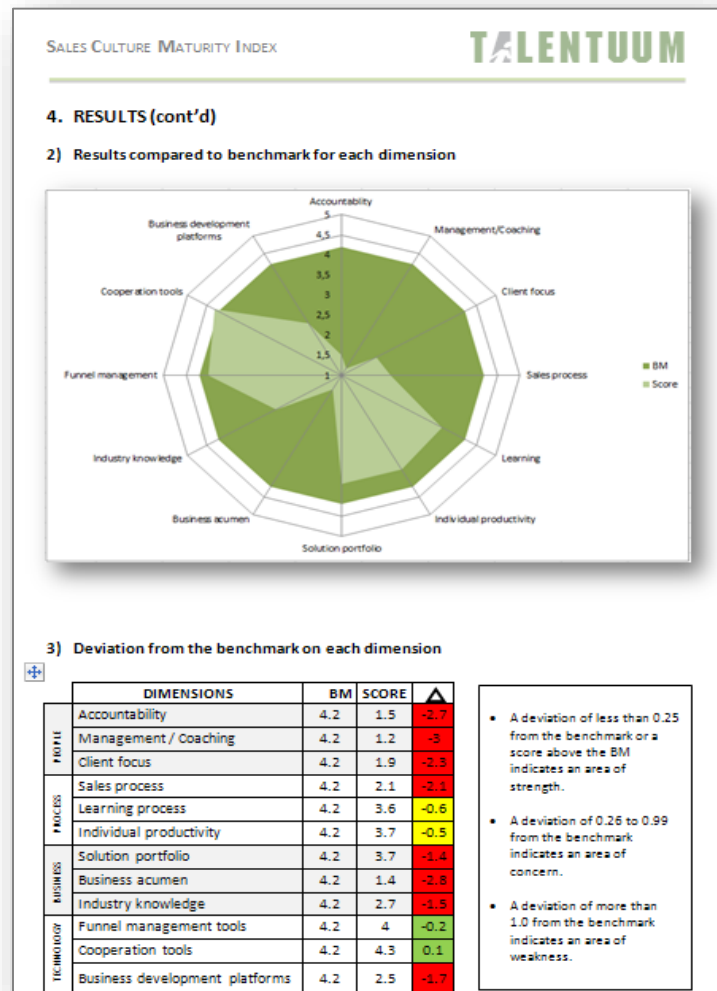
- Une réponse à la question : quel type de culture vente existe au sein de votre organisation?
 - Prévention des ventes?
 - Opportunités limitées?
 - Développement des affaires?
 - Tous aux ventes?
- Un positionnement précis de votre organisation sur l'échelle de maturité IMCV[®].
- Une description détaillée du type de culture actuelle dans votre organisation.





OÙ EN EST VOTRE ORGANISATION EN MATIÈRE DE CULTURE VENTE?

- Une comparaison de votre culture vente avec celle des organisations les plus performantes, et ce sur 12 dimensions.
- Des rapports détaillés qui font état des zones de forces, de préoccupations et de faiblesses.
- Une série de recommandations pratiques et utilisables rapidement.





UN PROCESSUS D'UTILISATION SIMPLE EN CINQ ÉTAPES.





EN RÉSUMÉ, UN OUTIL UNIQUE POUR TRANSFORMER LA CULTURE VENTE DANS VOTRE ORGANISATION.

Caractéristiques clés

- Questionnaire de 50 questions.
- Se complète en ligne en moins de 15 minutes.
- S'adresse à tous les membres de l'organisation.
- Génération de rapports détaillés en moins de 24 heures.
- S'appuie sur des recherches sérieuses.
- Possibilité de créer un repère IMCV[®].

Avantages

- Rapide et efficace.
- Trace un portrait valide et fiable de l'organisation, en ce qui a trait à la culture vente.
- Identifie les zones de forces, de préoccupations et de faiblesses en matière de culture vente.
- Permet de comparer votre culture vente à celle des organisations les plus performantes.

Bénéfices

- Propose une série de recommandations pratiques pour transformer la culture vente au sein de votre organisation.
- Permet de vérifier, chiffres à l'appui, l'évolution de votre culture vente, et ce de façon continue.