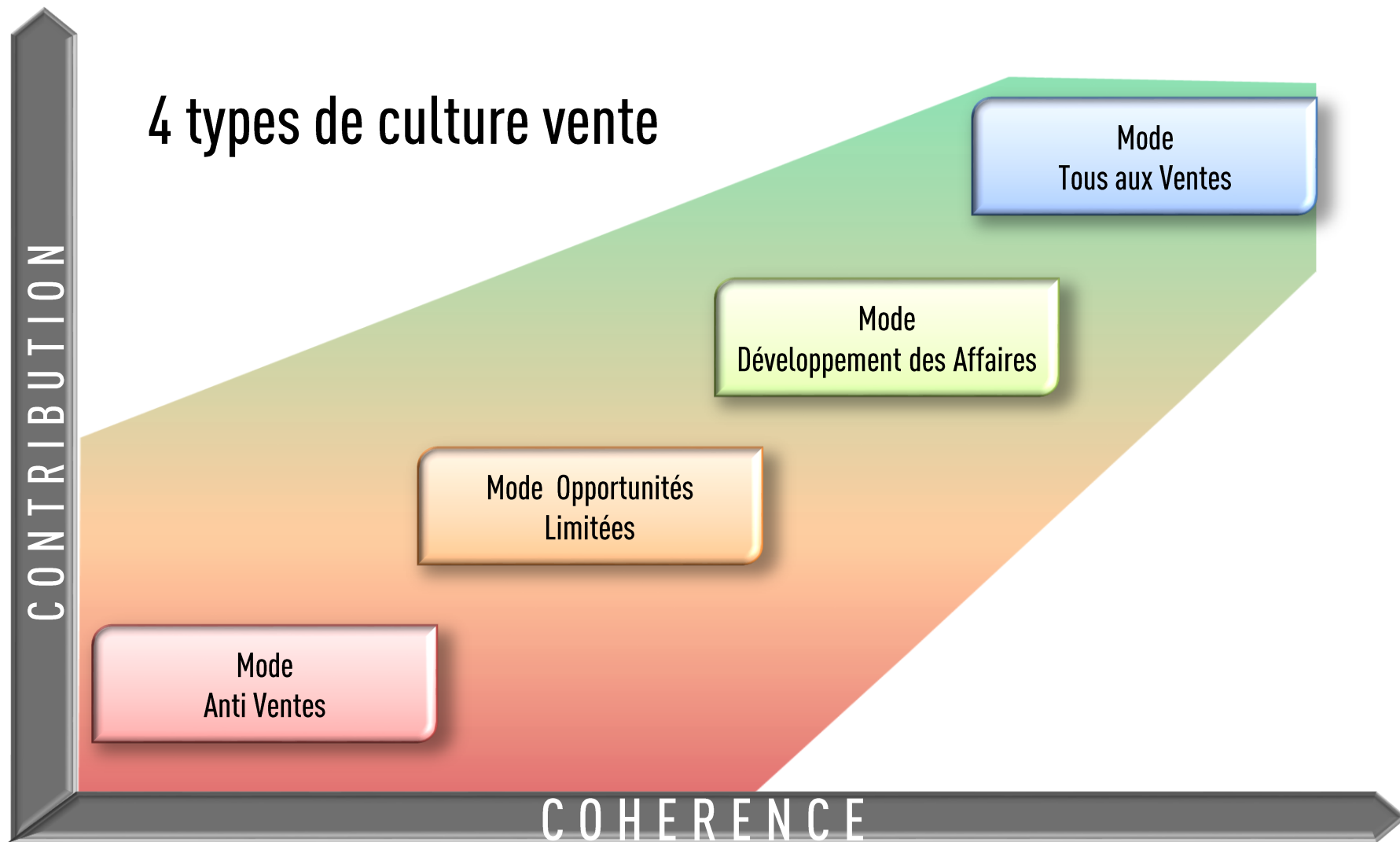


# RÉSULTATS IMCV – ABC inc.



- 1. Le modèle IMCV**
- 2. Vos résultats IMCV**
- 3. Résultats détaillés – top 10- flop 10**
- 4. Recommandations**

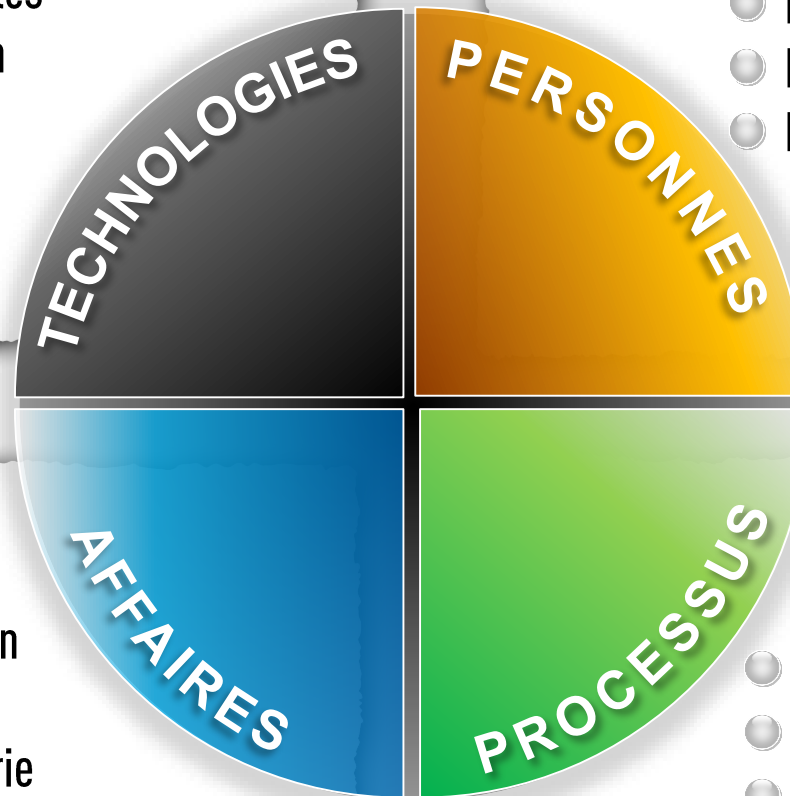
# 1. Le modèle IMCV®



# 2. Le modèle IMCV®

- Gestion des opportunités
- Outils de collaboration
- Plateformes de DDA

- Responsabilisation
- Management / Coaching
- Focus client



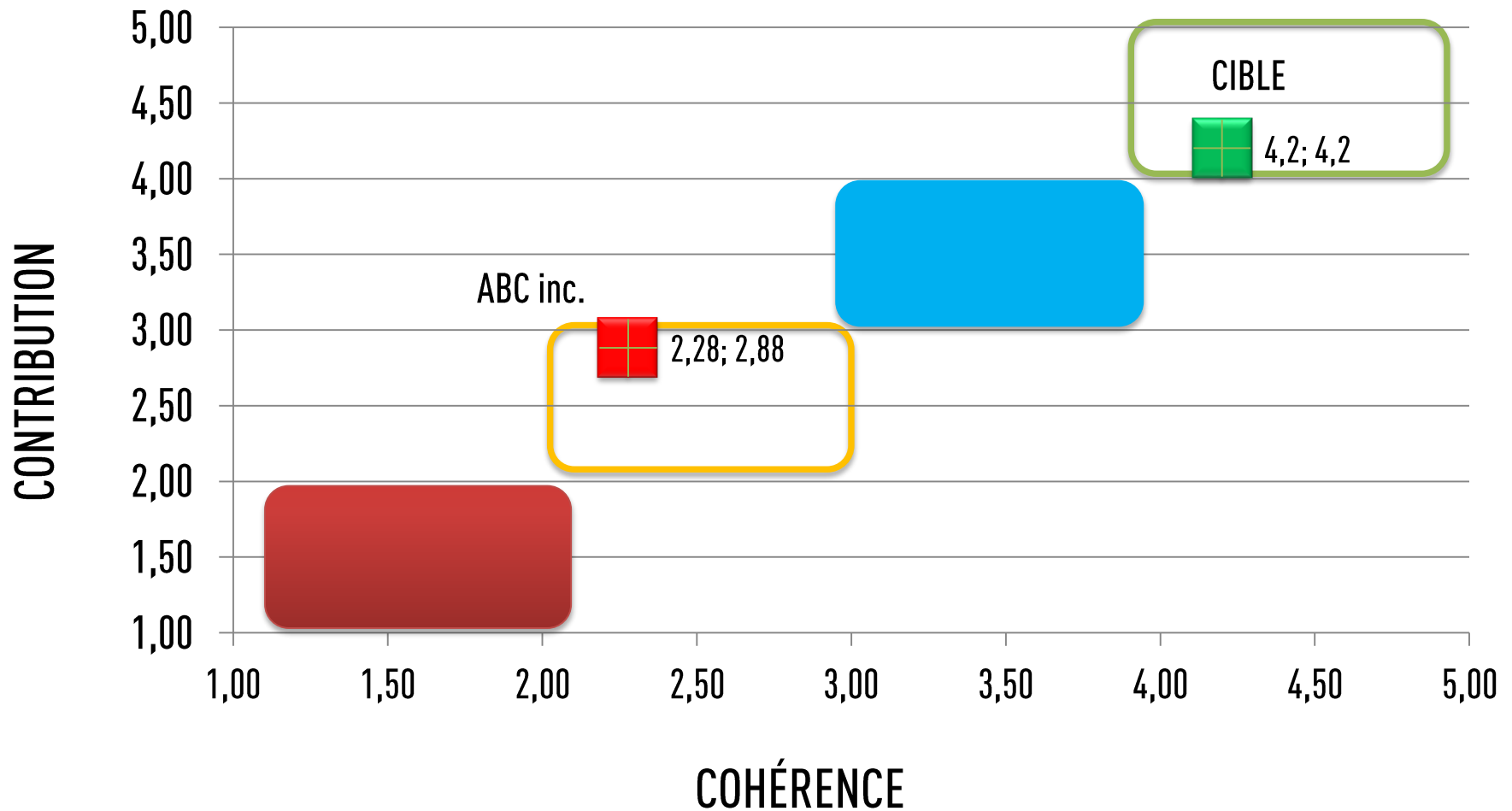
- Portefeuille de solution
- Sens des affaires
- Connaissances industrie

- Proc. de vente
- Proc. d'apprentissage
- Proc. de communication

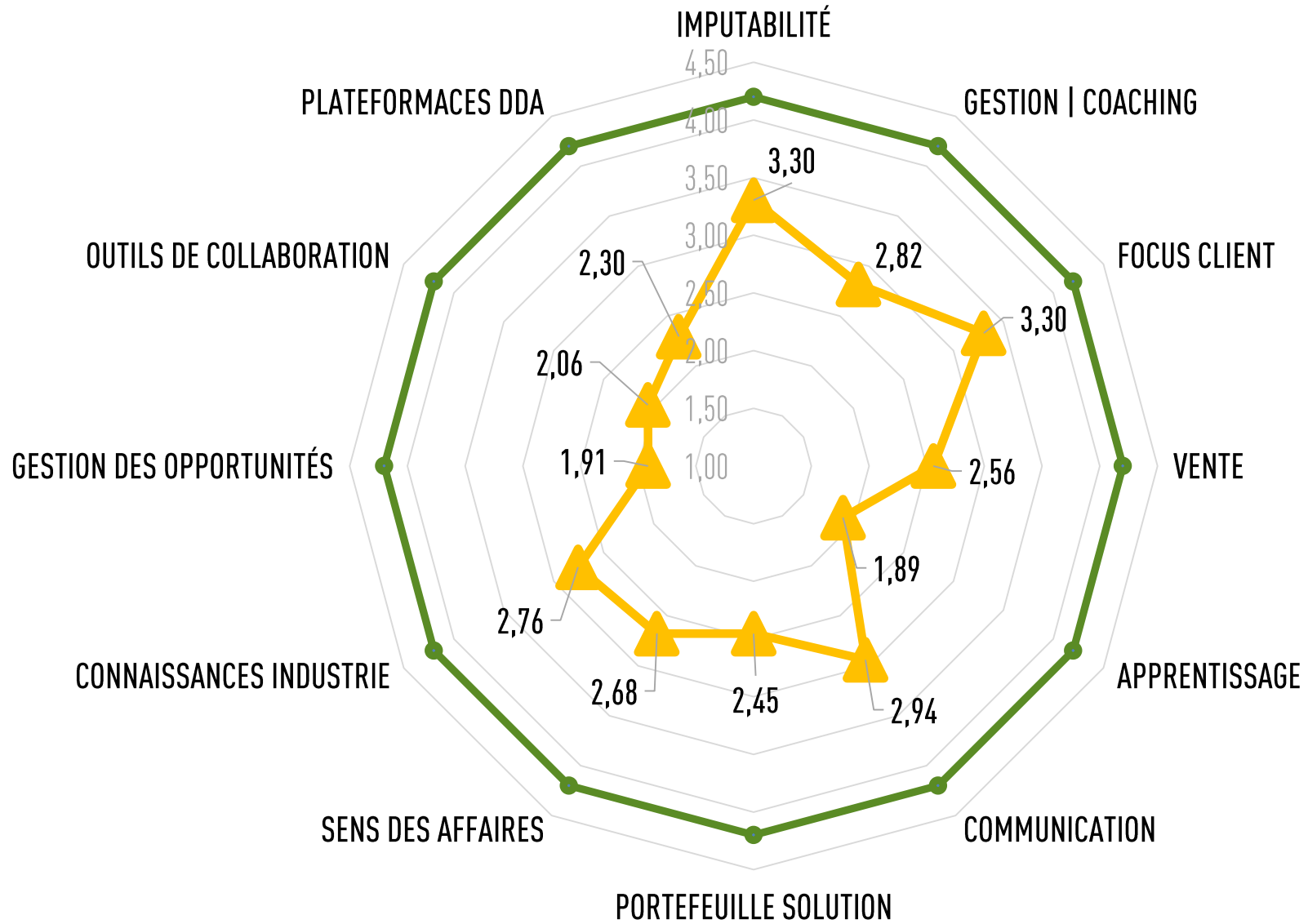
# 2

VOS RÉSULTATS IMCV®

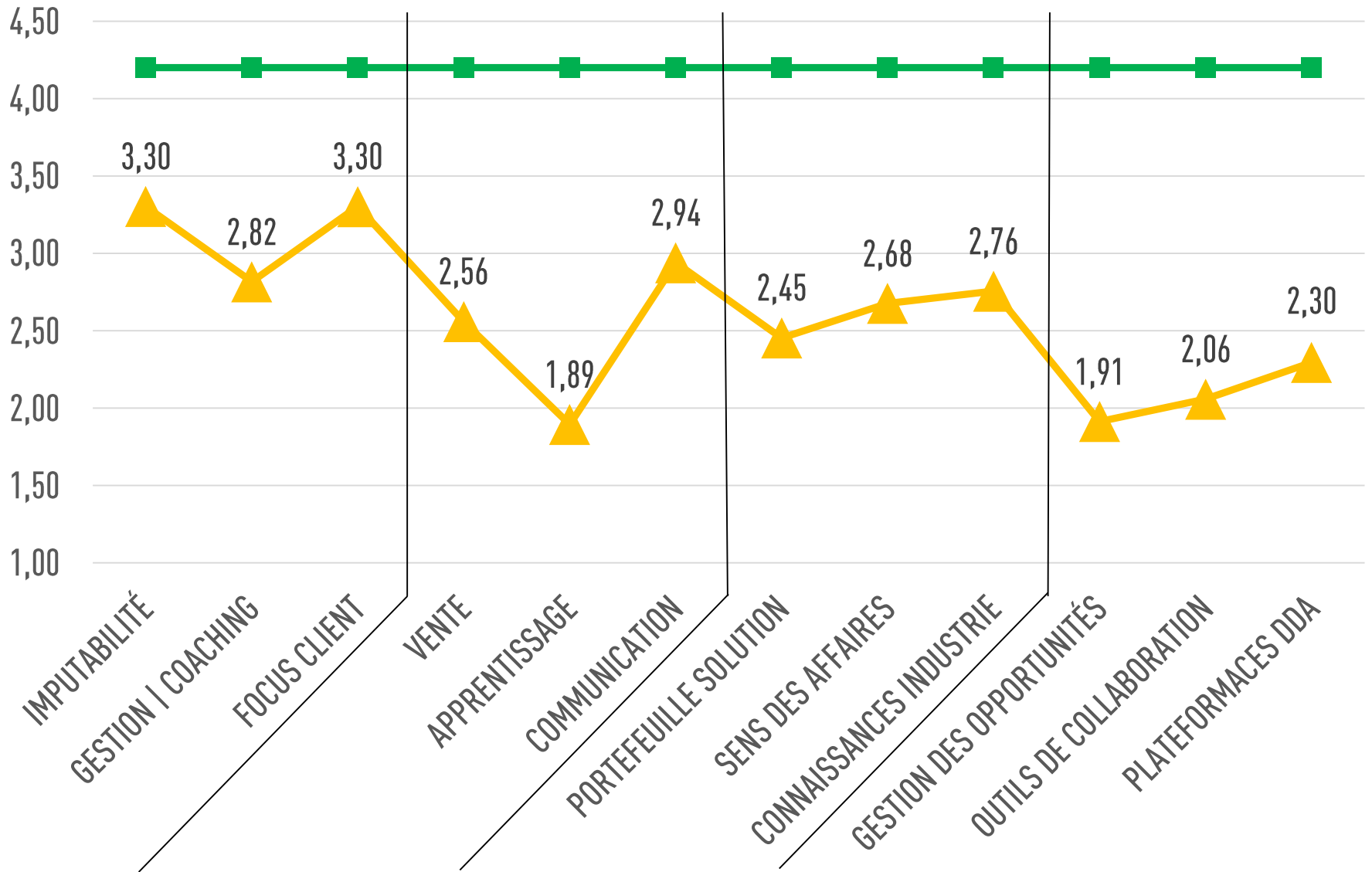
# ÉTAT ACTUEL DE LA CULTURE VENTE



● CIBLE ▲ Score

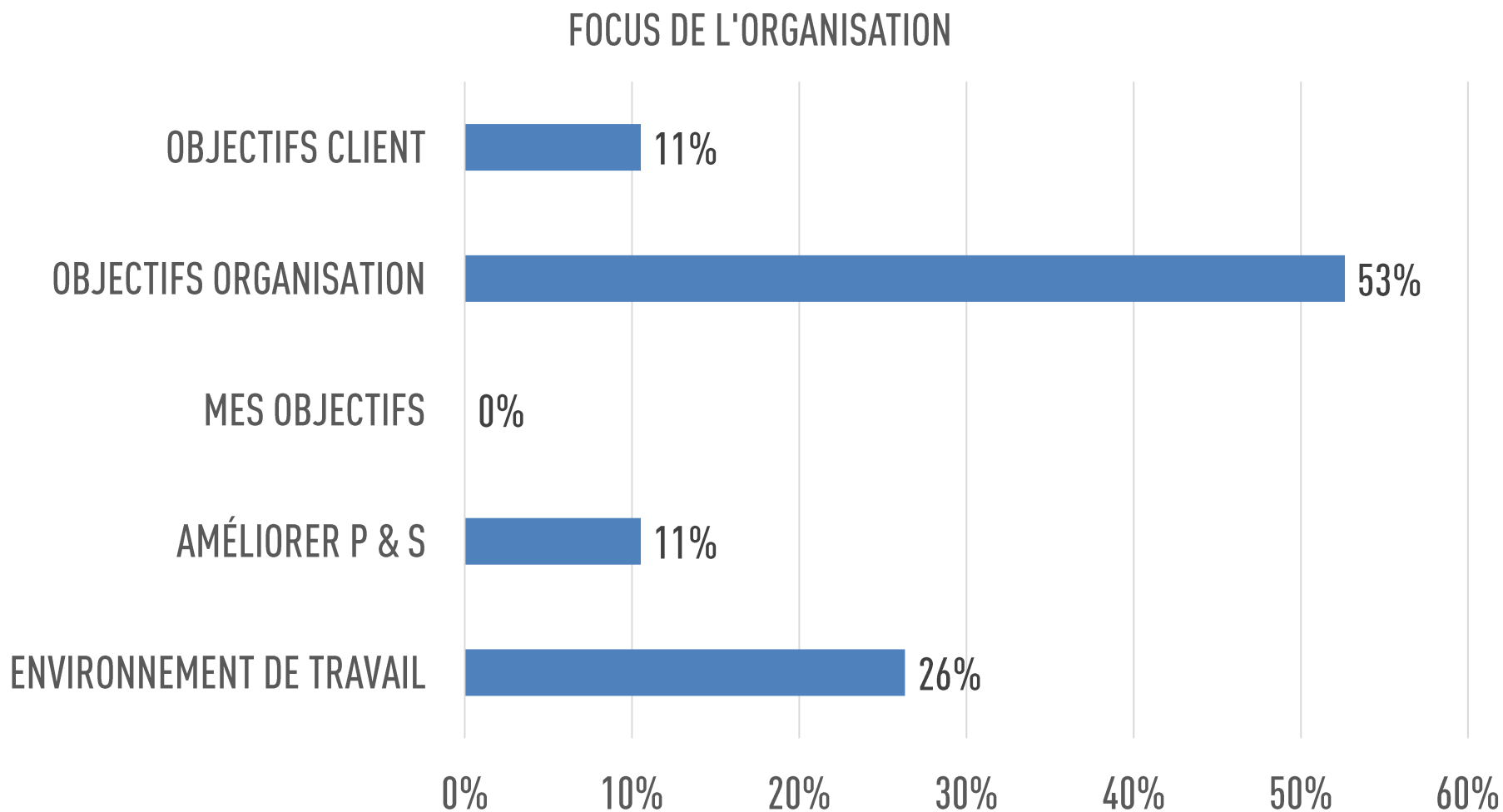


# ÉTAT DE LA CULTURE VENTE





# Fréquence à laquelle l'item a été choisi no 1



3

RÉSULTATS DÉTAILLÉS

# TOP 10

12	3,89	Je suis personnellement préoccupé par la satisfaction de nos clients.
25	3,68	Je sais ce que nous vendons à nos clients (solutions, produits et services) et j'en suis fier.
1	3,65	Je me sens responsable de contribuer, directement ou indirectement, au développement des affaires dans mon organisation.
23	3,57	Je suis régulièrement informé sur les résultats de ventes de mon organisation.
9	3,31	Je sens que tout est mis en œuvre au sein de l'organisation pour aller au devant des attentes de nos clients.
11	3,28	Les attentes envers moi au niveau de ma contribution (attitudes et comportements) à la qualité de la relation client sont claires.
29	3,26	Je sais qui sont les clients qui achètent nos solutions (produits et services).
2	3,25	Ma contribution au développement des affaires (directe ou indirecte) est l'un des critères utilisé par mon organisation pour évaluer ma performance au travail.
5	3,25	Je considère que la direction met assez d'accent sur l'importance de contribuer (directement ou indirectement) au développement des affaires.
3	3,20	Les attentes (attitudes et comportements) envers moi sont claires en ce qui a trait à ma contribution au développement des affaires.



Facteur de contribution



Facteur de cohérence

# FLOP 10

41	1,26	Je collabore souvent au processus de développement des affaires / service client au sein d'équipes virtuelles.
18	1,41	Je participe souvent à des activités de perfectionnement portant sur le développement des affaires ou le service client.
27	1,44	Je participe souvent à des activités de perfectionnement portant sur notre portefeuille de solutions (produits et services).
19	1,49	Les activités de perfectionnement auxquelles je participe, sur le développement des affaires ou le service client, me sont utiles dans mon travail.
28	1,57	Les activités de perfectionnement auxquelles je participe, sur notre portefeuille de solutions (produits et services), me sont utiles dans mon travail.
42	1,57	J'utilise souvent des outils de collaboration, tels que : vidéo-conférence, live meeting, Skype, etc.
37	1,70	Je sais comment utiliser l'outil de gestion des opportunités (CRM, Excel ou autre) adopté par mon organisation.
45	1,84	J'utilise souvent les principales plateformes web de développement des affaires, telles que : LinkedIn, Twitter et autres.
39	1,86	Si je détecte une opportunité d'affaires, je peux facilement agir ou en informer un collègue via la base de données.
47	1,86	Les activités de perfectionnement sur l'utilisation des plateformes web (LinkedIn, Twitter, etc ) auxquelles je participe me sont utiles dans mon travail.



Facteur de contribution



Facteur de cohérence

4

RECOMMENDATIONS

**Pour améliorer  
la contribution  
de vos  
professionnels  
au processus de  
DDA**

- 1. Développer les compétences de vos gestionnaires en matière de leadership et de coaching vente/SAC**
- 2. Développer les compétences en vente-conseil auprès de votre personnel vente et non-vente**
- 3. Renforcer l'imputabilité de chaque joueur en matière de contribution au DDA**
  - Mesurer les activités en lien avec la contribution au DDA
  - Récompenser les initiatives de type contribution au DDA
  - Inclure contribution au DDA dans l'évaluation de la performance des employés

Pour améliorer  
la cohérence  
au sein de  
l'organisation  
en ce qui a  
trait au  
processus de  
DDA

1. Formaliser le processus de vente-conseil au sein de l'organisation
2. Mettre en place un processus d'apprentissage continu:
  - Exécution du processus de vente
  - Connaissance de l'offre ABC inc.
3. Formaliser le processus de gestion du « funnel de vente » et mettre en place les KPI requis
4. Mettre en place des mécanismes de feedback sur les activités et les résultats
5. Mettre en place des outils de gestion des opportunités (CRM ou autre)