

Les 12 travaux de Hâpy

Douze stratégies simples et performantes pour transformer la culture vente dans votre entreprise



Hâpy est le dieu du Nil, il personnifie les richesses du fleuve et assure la prospérité des terres.

Gestion / Coaching

**Mettre en place
des gestionnaires
de calibre qui
comprennent ce
qu'est la
vente-conseil
et savent coacher**



Imputabilité

Mesurer la contribution au DDA et en faire un critère d'importance pour évaluer la performance de tous les employés



Focus client

**Rendre le client
visible partout
et s'assurer
que tous vivent
dans l'univers
du client**

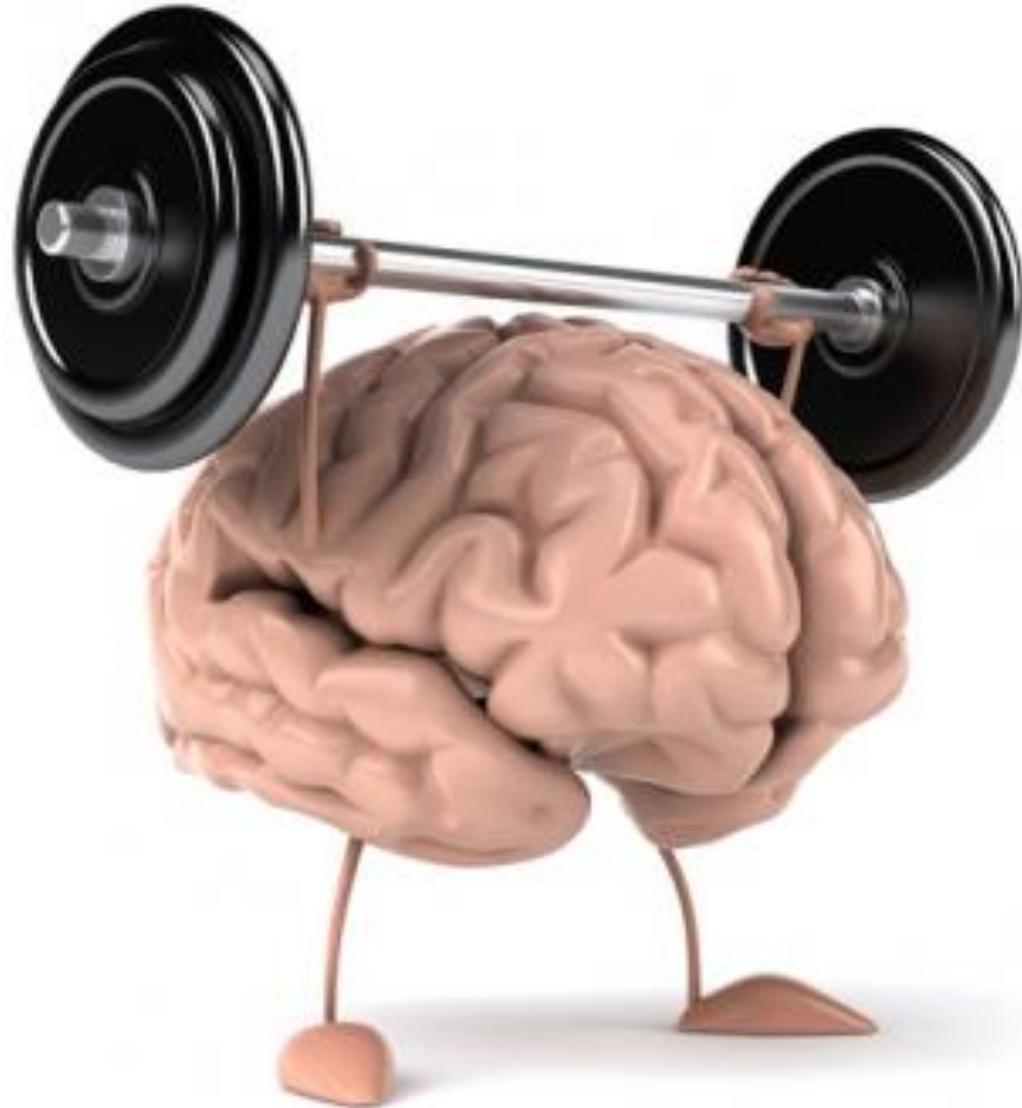
Processus vente

**Identifier, adopter
et utiliser un
processus de
vente-conseil
formel, simple et
éprouvé**



Processus apprentissage

**Mettre en place un
processus
d'apprentissage
continu à tous les
niveaux – éviter
les activités de
type « vaccin »**



Processus communication

**Mobiliser tous les
employés en
rendant
accessible les
informations sur
la performance de
l'organisation
revenus, marges,
sat. client, etc.**



Sens des affaires

Développer le sens des affaires

(langage, compréhension des enjeux d'une entreprise, des KPI, etc.)

de tous les joueurs clés



Marchés verticaux

**S'assurer que les
vendeurs et la
plupart des
employés
connaissent bien
les marchés
verticaux de vos
clients**



Produits & services

**S'assurer que
tous les
employés
connaissent vos
produits et
services,
surtout les
bénéfices livrés
aux clients**



Gestion opportunités

**Identifier,
choisir et
utiliser un outil
de gestion des
opportunités
performant et
adapté à votre
réalité**



Outils collaboration

**Maximiser la
collaboration via
les technologies
disponibles –
sortez de l'âge
de pierre !**



Plateformes DDA

**Promouvoir
l'utilisation de
plateformes de
DDA dédiées
aux gens
d'affaires –
LinkedIn, Twitter,
Viadeo, etc.**

