

1. Record Nr.	UNINA9910819370403321
Autore	Deliege Philippe
Titolo	Mon commercial est mort, vive le commercial 2.0! // Philippe Deliege
Pubbl/distr/stampa	[Place of publication not identified] : , : Edipro, , [2013] ©2013
ISBN	2-511-01417-3
Descrizione fisica	1 online resource (95 p.)
Collana	Metiers
Disciplina	658.4052
Soggetti	Negotiation in business
Lingua di pubblicazione	Francese
Formato	Materiale a stampa
Livello bibliografico	Monografia
Note generali	Description based upon print version of record.
Nota di bibliografia	Includes bibliographical references.
Nota di contenuto	Couverture; Page de titre; Chapitre 1 - Introduction; Chapitre 2 - Synthese decisionnelle; 2.1. Vous convaincre de quoi ? De l'avenement du processus d'achat; 2.2. Vous convaincre aussi de l'aveuglement du commercial « face to face » et de l'aveuglement de son encadrement managerial; Chapitre 3 - Pertinent de comparer la crise du vendeur avec celle deja vecue par le journaliste ?; 3.1. Le manque de credibilite inherent aux deux metiers; 3.2. Journalistes et commerciaux victimes de la democratisation de l'ecriture et de la suppression des filtres Chapitre 4 - Le journalisme augmente, c'est quoi au juste ?4.1. Un journalisme elague; 4.2. Un journalisme gave de contextualisation; 4.3. Le resultat d'une approche darwinienne; Chapitre 5 - Le commercial augmente, cela serait quoi au juste ?; 5.1. Un commercial recentre sur son role premier = Conclure !; 5.2. Un commercial a valeur ajotee, c'est-a-dire celui qui apporte du contexte; 5.3. Un commercial sur le qui-vive de l'enjeu du client/prospect; 5.4. Un commercial ubiquie et transporte par les nouvelles technologies; 5.5. Un commercial mediatise; 5.6. Un commercial aux phrases courtes 5.7. Un commercial chef d'orchestreChapitre 6 - Quelles solutions deja disponibles pour creer votre commercial 2.0 ?; 6.1. Solution pour un commercial recentre sur son role de « closer »; 6.2. Solution pour un commercial arme de contexte; 6.3. Solution pour un commercial sur le qui-vive de l'enjeu client/prospect; 6.4. Solution pour un commercial doue d'ubiquite; 6.5. Solution pour un commercial mediatise; 6.6. Solution pour un commercial aux phrases courtes; 6.7. Solution pour

un commercial-orchestre; Chapitre 7 - Sept suggestions pour un plan d'action pour votre entreprise  
Chapitre 8 - Les raisons objectives de croire en cette verite sont Darwiniennes8.1. Rappel; 8.2. La resolution de l'equation mathematique posee par la societe Mercuri International; 8.3. Quelques constats gagnants analyses de maniere darwinienne; 8.3.1. Cas client vecu : privilegier l'instant achat plutot que les visites d'infos; 8.3.2. Experiences europeennes vecues : rebelle n'est plus seul, ils sont tous rebelles mais tous fans de contexte; 8.3.3. Formation vecue : meme pas peur car pas un seul rebelle a l'horizon  
8.3.4. Un patron d'une PME doue d'ubiquite qui a tres souvent gagne et s'est transforme en super gagnant8.3.5. Un evangeliste de Microsoft Belgique : survivant et gagnant car auto-mediatisé; 8.3.6. Cas client : Pierre-Andre Guillaume, un gagnant au slogan toujours fort car toujours contextualise au cas client; 8.3.7. Deux rebelles survivants et gagnants car devenus chefs d'orchestre; Chapitre 9 - Vos responsabilites manageriales et informatiques ou comment oser l'efficience commerciale; 9.1. Rendre intelligentes vos solutions CRM  
9.2. Rendre vos tablettes interactives avec vos bases de donnees et/ou le contexte client/prospect rencontre

---

### Sommario/riassunto

Pour une definition du commercial 2.0 ...Pourquoi acheter ce livre ? Que retirerez-vous de sa lecture ?Comprendre que vous etiez peut-etre sans le savoir sur la bonne voie : dechiffrer votre succes vous permettra de fortifier votre croissance.Admettre que vous n'aviez pas compris l'apres-web 2.0 sur le plan commercial : decoder les raisons de la crise reelle du departement commercial, eviter la stagnation ou pire, la decroissance non controlee.Renoncer a l'une de vos croyances commerciales et accepter la realite : l'excellent commercial ou le vendeur d'elite ne vous sauvera pas, c'est un leur

---