

LEVIERS DE MOTIVATION POUR LES COMMERCIAUX

Reconnaissance des efforts

La reconnaissance des commerciaux augmente de 46% leurs performances. Pour cela il est indispensable de suivre régulièrement et en temps réel les résultats de votre équipe afin de les féliciter à chaque réussite et au bon moment.

Progressions réalisées

40% des commerciaux sont motivés par les progrès qu'ils réalisent. Pensez donc à mettre en place pour votre équipe un moyen de suivre leurs résultats et leur progression.

Perspectives d'évolution

Stagner, ce n'est pas bon. 65% des commerciaux ont la volonté d'évoluer au sein de leur entreprise.

Sachez également que plus vos commerciaux sont jeunes et débutent, plus cet aspect de progrès aura de l'importance pour eux et pour leur motivation.

Un commercial sera donc plus motivé si son poste n'est pas figé et que sa fonction ou ses responsabilités ont des possibilités d'ascension.

Ambiance de travail

Certaines études placent même ce levier en tête de liste ! En effet, l'aspect social prend de plus en plus d'importance. Une bonne ambiance de travail favorise alors la motivation de vos commerciaux car elle accroît le sentiment d'appartenance et leur engagement dans l'entreprise.

Autonomie dans le poste et prise d'initiative

Votre équipe veut être écoutée, pouvoir donner son avis et être autonome ! Laissez donc la place à la discussion et à l'écoute. C'est parfois un très bon moyen de voir des talents se développer au sein de votre force de vente et de comprendre les visions de chacun.

Bonne relation avec le management

70% des commerciaux qui ont changé d'entreprise disent avoir quitté leur poste car ils ne s'entendaient pas avec leur manager !

Ce chiffre considérable doit vous faire prendre conscience de l'importance d'établir une bonne relation avec vos vendeurs.

Dynamisme de la politique commerciale

Ce point joue également sur l'image de l'entreprise, ce qui attirera des nouvelles recrues mais surtout motivera vos forces de vente actuelles à rester. Pour 52% des commerciaux, l'image que renvoie leur entreprise est ce qu'ils préfèrent chez leur employeur !

Développement des compétences

Pour 44 % des commerciaux, les perspectives en matière de développement des connaissances représente l'élément qu'ils aiment le plus dans leur métier. Mettez donc en place des outils pour apprendre plus et pour transmettre leurs compétences.

Conditions de travail

Ce point est bien sûr évident et de bonnes conditions de travail (matériel, qualité de vie sur le lieu de travail, etc.) sont le minimum obligatoire que vous devez offrir à votre équipe.

Plus les conditions sont optimales, plus votre commercial est motivé en arrivant le matin.

Challenges commerciaux et concours de ventes

D'après le magazine Action Commerciale, 81,3% des dirigeants constatent une réelle augmentation de leur CA quand leur entreprise organise des challenges commerciaux. Cet outil de stimulation est donc vivement conseillé dans votre politique commerciale.

Travail en équipe

Pour les commerciaux, travailler en équipe et échanger avec les autres est valorisant.

L'intelligence collective est une valeur ajoutée pour lui et pour ses collègues

Aider les autres dans leurs affaires, et recevoir des conseils pour les siennes ne pourront qu'accroître les performances commerciales de votre entreprise.

Rémunération et récompense monétaire

Ah la voici enfin ! Attention : c'est un élément primordial !!!

Mettez donc en place une politique de rémunération qui soit simple et claire, mais surtout juste ! Elle doit récompenser l'effort et la réussite afin que vos commerciaux y adhèrent vraiment.

Pour vous, quels sont les leviers de motivation les plus pertinents et pour quelles raisons ?