
Présentation de Sandler

Le leader de l'amélioration des performances commerciales grâce à une formation et à une gestion commerciale basées sur les données et la technologie.



Sandler – Vue d'ensemble

Forts de notre héritage en matière de formation à la vente et de la méthodologie de vente la plus efficace, nous utilisons les données, l'analyse et la technologie pour stimuler les performances de vente.



400+
Facilitateurs
mondiaux



50K+
Professionnels formés
chaque année



200+
Implantations
mondiales



500K+
Heures de
formation par an



50+
Years in
business

Le développement des compétences commerciales : un excellent investissement

20%

Sur une base individuelle, **la formation à la vente peut augmenter les performances** d'un commercial de **20 %** en moyenne.

Spotio

Vous ne pouvez pas vous permettre de ne pas former et investir dans votre personnel.

57%

Les entreprises qui investissent dans la formation à la vente sont **57 % plus efficaces** que leurs concurrents.

Essai de conduite

La formation à la vente sans le renforcement de la direction ne fonctionne pas.

29\$

Selon Forbes, chaque dollar investi dans la formation à la vente **rapporte 29\$ de revenus supplémentaires.**

Forbes

Une gestion efficace se concentre sur le coaching des personnes plutôt que sur la gestion de l'entonnoir des ventes.

93%

Les entreprises qui mettent en œuvre une **stratégie formelle de coaching commercial** constatent que **93 %** de leurs vendeurs atteignent leur quota.

Maîtrise de la vente

Vos collaborateurs risquent de partir ou d'être remerciés si vous ne les développez pas.
(Étude McKinsey)

Nos potentiels clients



- Propriétaires d'entreprise
- Responsables de services en contact avec la clientèle
- Responsables des ventes, y compris les Chief Revenue Officers
- BDR et SDR
- Responsables de comptes
- Professionnels de la vente au niveau de l'entreprise
- Personnel chargé de la réussite des clients
- Personnel d'assistance à la vente
- Personnel des services professionnels
- Personnel du service à la clientèle

La proposition de valeur de Sandler

Depuis plus de 50 ans, nos solutions de performance commerciale ont permis à nos clients de connaître une croissance prévisible et mesurable, tout en évoluant en permanence pour répondre aux besoins de l'organisation commerciale moderne.

Pourquoi les solutions de Sandler entraînent-elles un changement organisationnel durable ?



Nous allons au-delà de la formation de base de l'équipe en utilisant des **parcours d'apprentissage personnalisés et individuels** basés sur des données pour tous les vendeurs uniques.

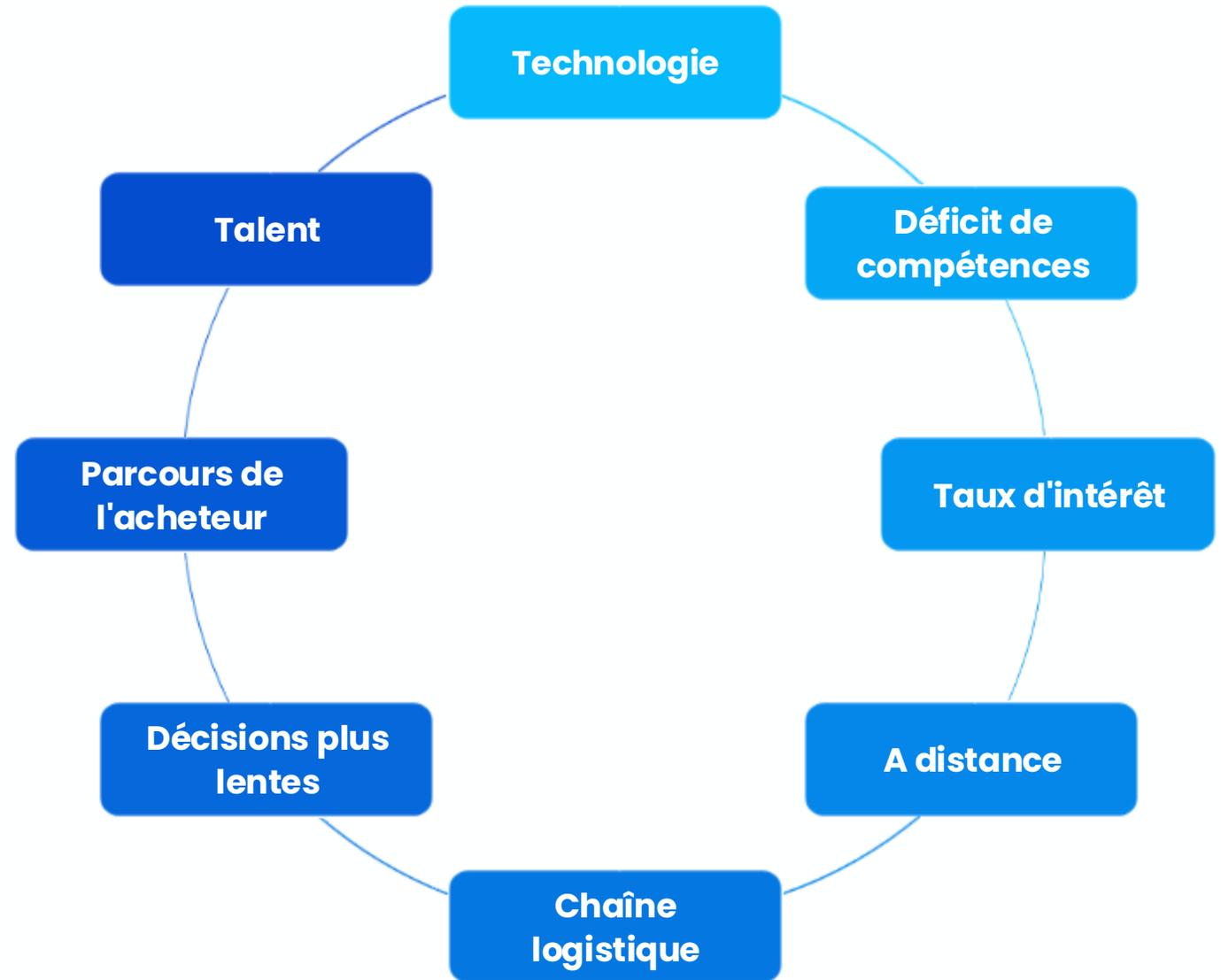


Notre **contenu basé sur la psychologie produit des résultats supérieurs** en abordant les comportements, les attitudes et les techniques nécessaires à la réussite.



Nous intégrons nos méthodologies et notre contenu dans des technologies et des outils qui soutiennent les vendeurs **dans le déroulement de leurs opérations de vente** et qui permettent d'améliorer les performances et d'apporter des changements durables.

Les défis d'aujourd'hui



Point de vue du marché selon Sandler

La complexité croissante du parcours de l'acheteur et du paysage commercial d'aujourd'hui exige une nouvelle race de vendeurs.



Les déficits de compétences se creusent rapidement



Les évaluations basées sur les données détermineront la manière dont vous recrutez et développez les vendeurs de demain.



La cohérence du processus et de la méthodologie de vente est essentielle

Point de vue du marché selon Sandler

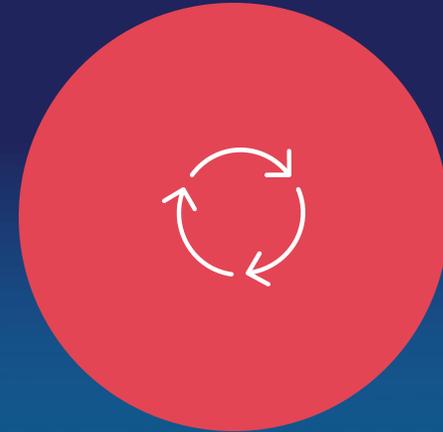
La technologie et la vente doivent travailler de concert et agir de concert pour la survie de votre organisation de vente.



**L'IA/la technologie
jouera un rôle de
premier plan dans tous
les aspects de la vente.**



**Technologie de vente
intégrée à la
méthodologie pour
accroître l'efficacité**



**Les aides à la vente, les
outils et les techniques
doivent faire partie du
flux de travail.**

Point de vue du marché selon Sandler

Une solide gestion des ventes constitue un avantage concurrentiel et joue un rôle essentiel dans le développement des vendeurs de demain.



**Le renforcement de la
gestion favorise
l'adoption et la
croissance**



**Les outils pilotés par
l'IA apportent une plus
grande précision aux
prévisions de ventes**

Nous réinventons la performance des équipes de vente en :



S'appuyant sur **des méthodologies et des contenus de formation** fondamentaux qui ont fait leurs preuves depuis plus de 57 ans ET qui sont continuellement adaptés aux réalités de l'environnement de vente actuel.

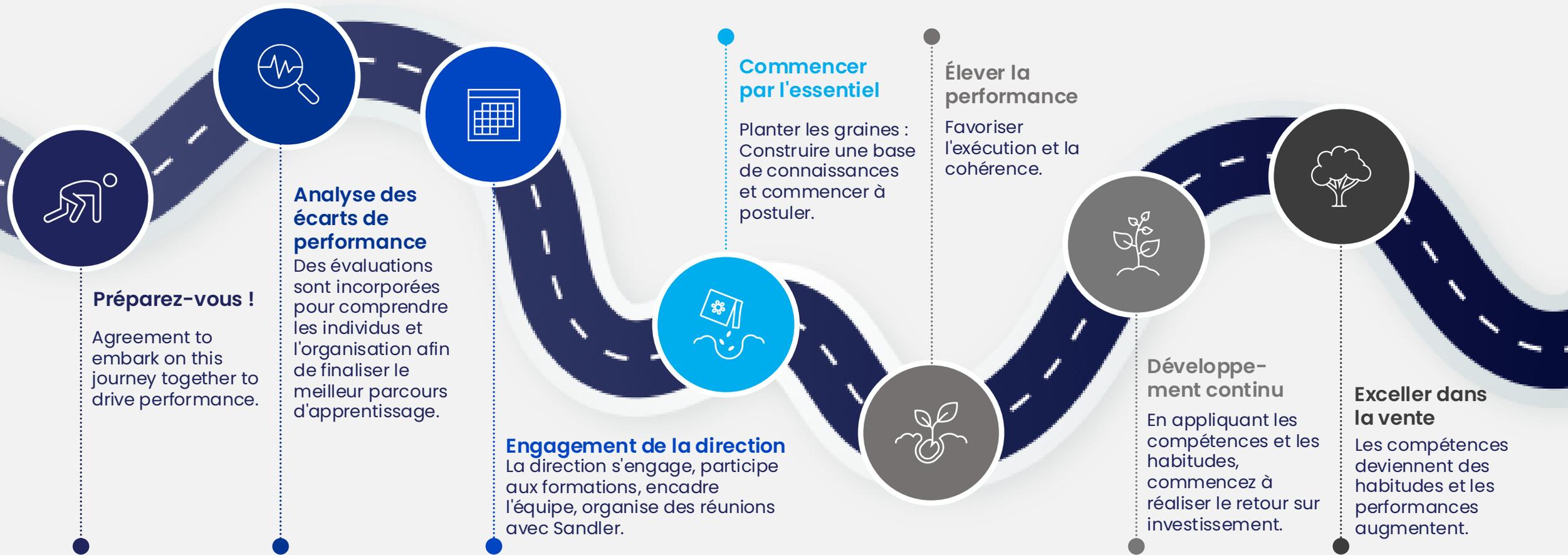


Utiliser **les données, l'analytique et l'IA** pour identifier les talents et répondre aux besoins uniques de développement de chaque vendeur, ainsi que pour prévoir et mesurer les performances.

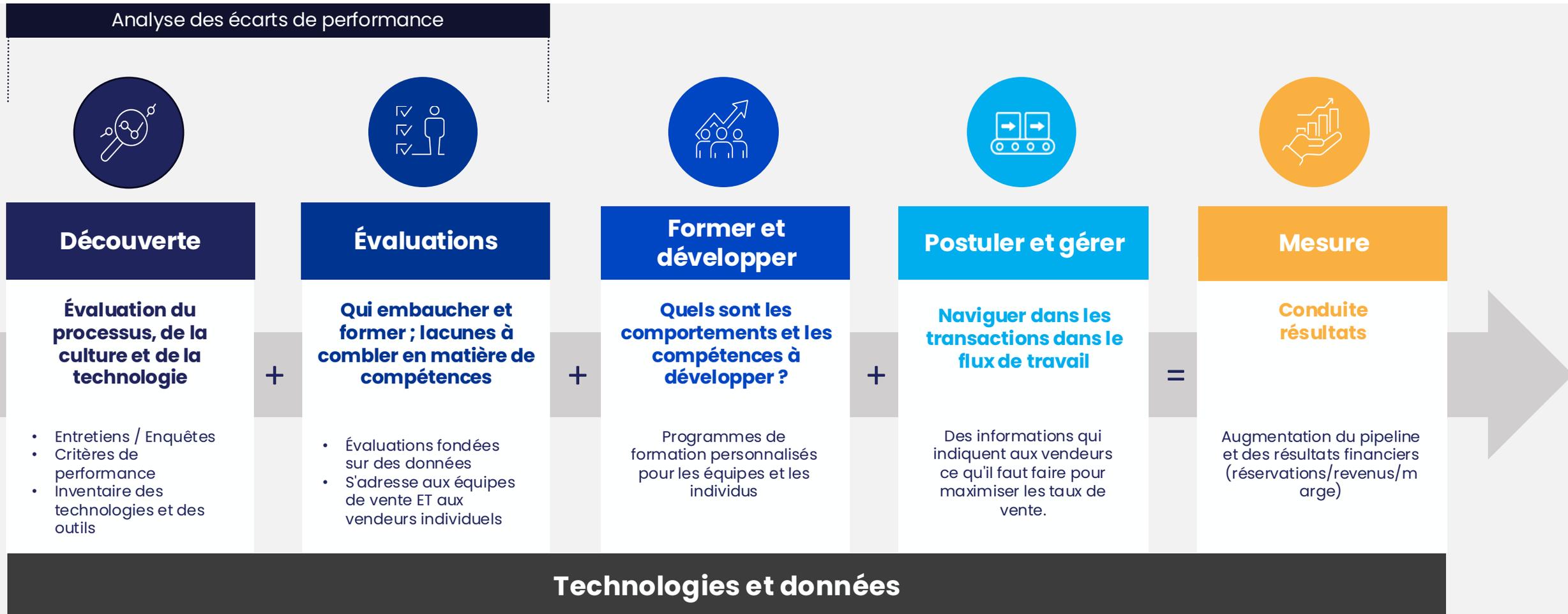


Exploiter des **plateformes technologiques** qui fournissent des formations au moment et de la manière dont les vendeurs le souhaitent et en ont besoin.

L'expérience du client



Notre solution de performance commerciale entièrement intégrée



SANDLERSM

À bientôt chez Sandler
by New Ways !

Votre partenaire
de croissance et de transformation
du pôle commercial.



go.sandler.com/france



amelie.maurel@sandler.com
stephanie.plauzet@sandler.com



06.43.03.52.85
06.36.31.30.82

SANDLER[®]