

ACCOMPAGNEMENT OPÉRATIONNEL

FORMATION EN ENTREPRISE

FORMATION INTER-ENTREPRISES

# 8 conseils pour gérer son temps...

... comme le font les  
meilleurs commerciaux.

**HALIFAX**<sup>↑</sup>  
c o n s u l t i n g

17bis rue Thiers, 78100 Saint Germain en Laye  
Tél. : 01 30 61 81 91 – Fax. : 01 30 61 81 99

[www.halifax.fr](http://www.halifax.fr)



# 8 conseils pour gérer son temps... ... comme le font les meilleurs commerciaux.

## Certains clients sont plus égaux que d'autres

Votre assistante connaît-elle parfaitement les noms de vos plus gros clients et/ou de ceux qui pour vous représentent le plus gros potentiel de développement?

Vous même, répartissez vous bien votre capital visites en fonction du poids de vos clients?

Comment faites vous pour traiter de façon "économique" et efficace, les clients qui représentent le moins de potentiel?

Depuis quand n'avez vous pas rendu visite à vos plus gros clients?

Combien d'interlocuteurs différents avez vous dans ce type de comptes ?

Entraînez vous à regarder votre portefeuille clients de plus haut....

## Quand je mange, je mange. quand je dors, je dors...

Voici comment s'exprimait un grand Dalai Lama qui présentait le secret du bonheur

Le secret de l'efficacité commerciale passe aussi par le respect des "séquences de travail homogènes".

Attention aux effets de mode qui consistent à montrer à quel point l'on est sollicité: emails, mobiles, Trucsberries...

A chaque interruption, l'efficacité de la tâche diminue, et la durée totale de réalisation s'allonge.

## La nature a horreur du vide

Donc si vous vous accordez un mois pour faire une tâche, elle prendra un mois...

La vraie question est: Combien de temps, cette tâche mérite-t-elle vraiment?

Le long terme est une succession de courts termes...

## Les To Do list, c'est bien, les "Not To Do list" c'est mieux

Quelles sont les choses que vous faites et que vous ne devriez plus faire? Répondez régulièrement à cette question et comme par miracle, vous serez plus souvent concentré sur le coeur de votre mission : faire du business!

## Chauffeur routier ou commercial, il faut choisir

Certains commerciaux se vantent encore du nombre de km parcourus tous les ans...Pendant que d'autres ne se déplacent qu'après avoir évalué scrupuleusement le rapport Potentiel/ Energie nécessaire de leur visite

## Finissez votre journée par le plan d'action du lendemain

5 minutes de planification vous assure de démarrer vite et efficacement le lendemain. En plus, vous allez passer une bonne soirée car votre cerveau peut se détendre tranquillement sans se précocuper du lendemain

## Le championnat se gagne lors des premières journées...

On pense parfois que le championnat de France de Football se gagne lors des dernières journées...Comme si les points gagnés en fin de parcours comptaient plus que ceux gagnés au début...

N'attendez pas l'arrivée des échéances pour tuer le match! Plus vite vous rentrez des affaires, moins vous serez demandeurs en fin de quarter ou en fin d'année...

et plus votre sérénité du moment vous permettra de signer d'autres affaires encore...!

## Investissez du temps pour progresser!

Si vous considérez que vous n'avez ni le temps de vous former, ni le temps de planifier, ni le temps de réfléchir à de nouvelles offres, alors méditez l'observation suivante, elle est le reflet de l'observation de milliers de commerciaux:

Les meilleurs commerciaux sont ceux qui font ce que les autres n'ont jamais le temps de faire...

**1** *seul champ d'action*

**La fonction commerciale**

**2** *ambitions*

Faire **progresser les hommes**  
et  
Produire des **résultats visibles** pour nos clients.

*les formations  
en entreprise  
et  
l'accompagnement  
opérationnel*

parce que, quand il s'agit d'accompagner un **collectif**, c'est l'adaptation du dispositif qui fait la différence.

*les grands  
déploiements*

parce que **diffuser rapidement et efficacement** une nouvelle méthode, un nouvel outil, un nouveau produit dans un grand réseau suppose des moyens pédagogiques et logistiques adaptés.

**3**  
*modes  
d'intervention*

*les formations  
inter-entreprises*

parce que se former en inter-entreprises est un formidable levier de **progrès personnel** à des moments-clés dans sa carrière.

Si nous prenons **7 engagements** vis-à-vis de vous, c'est pour vous assurer que ce sera réellement le cas.

**Contactez nous au :**

**01 30 61 98 05**

ou par mail :  
alexandra.delorme@halifax.fr

www.halifax.fr