



Informations sur la piste

TOTAL RDC - B2B PERFORMANCE

SESSION DU 7 AU 11 NOVEMBRE 2022

Introduction - 6 points

10 évaluations : 1 SM, 5 SR, 1 KU, 3 assistant(e)s commerciales

Les managers ont été présents tous les jours

Merci à Hervé d'avoir fait le lien avec les équipes SALSA Paris

Equipe commerciale réceptive et avec des attentes sur Salsa et la segmentation

Bonne qualité WIFI, de plus la filiale avait mis en place une connexion backup

Présence de la direction de la filiale (DG + DC)

Notation de 1 à 4

Adresse e-mail

Téléphone mobile

Désinscription
d'adresse e-mail

Télécopie

Email Opt In

Ne pas appeler

Annuler

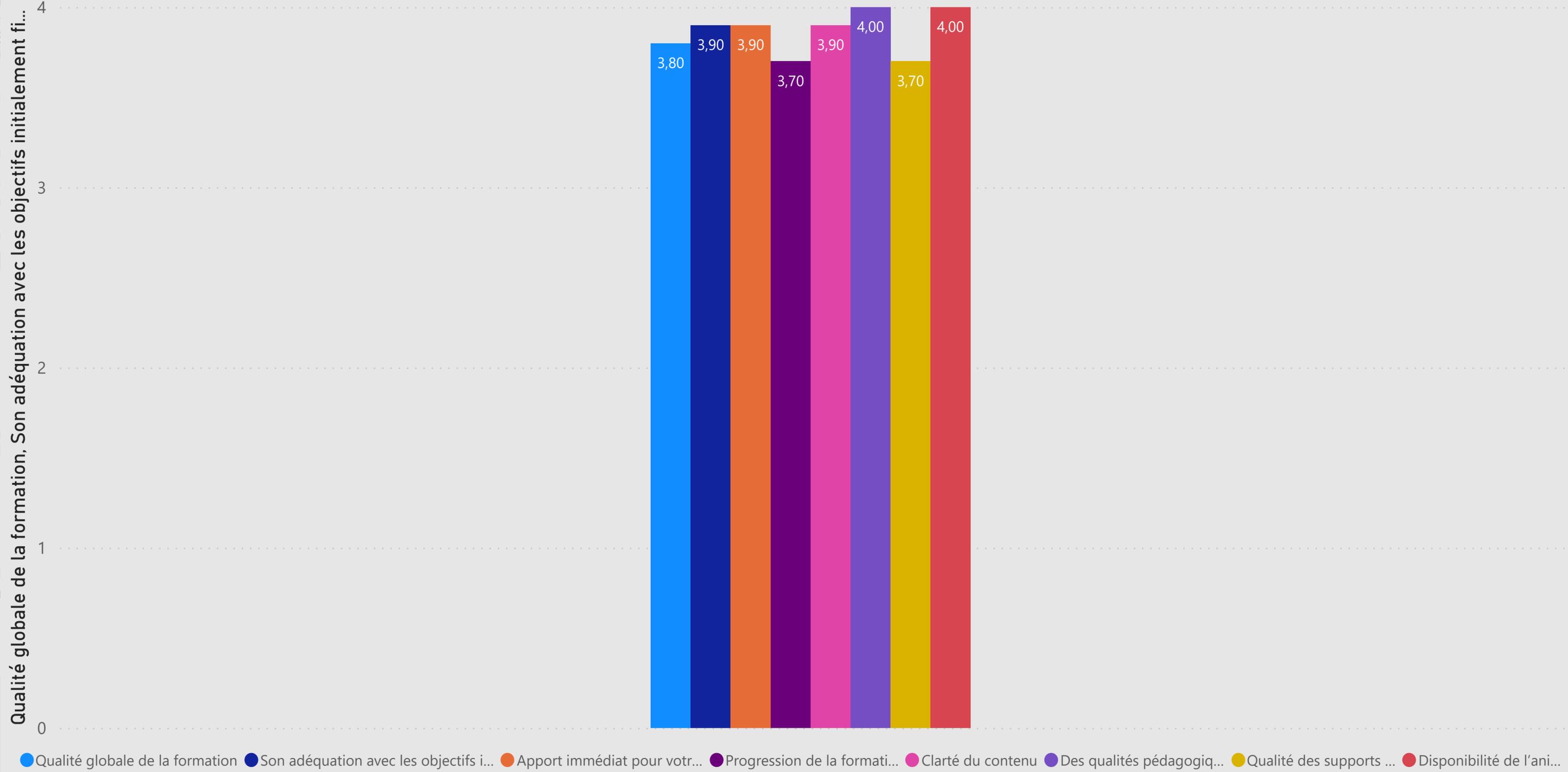
Enregistrer et Nouveau

Enregistrer

**TotalEnergies**

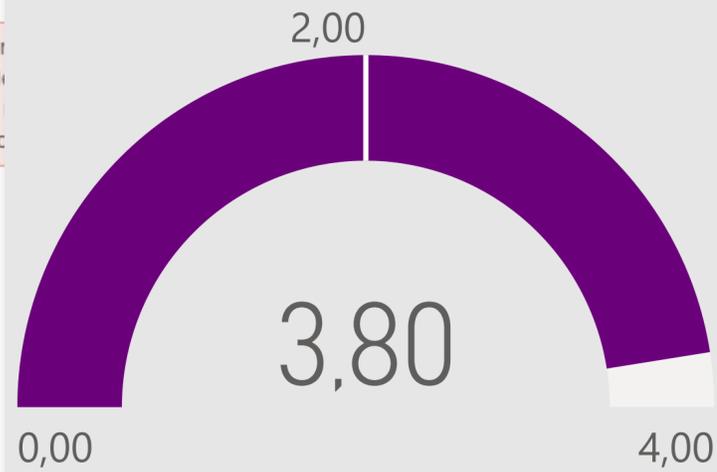


VOTRE AVIS SUR LA FORMATION REALISEE

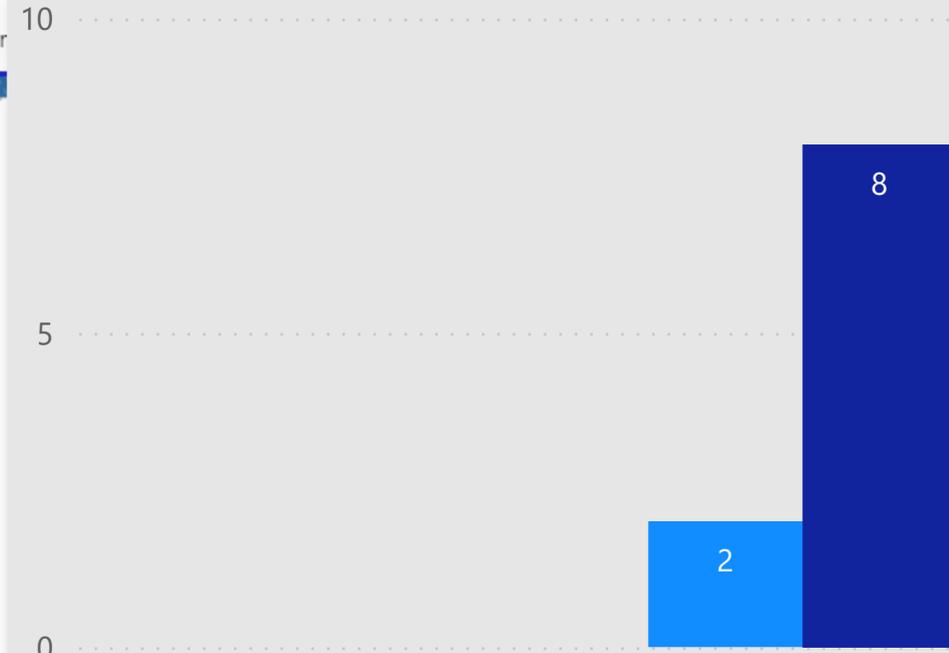


● Qualité globale de la formation ● Son adéquation avec les objectifs i... ● Apport immédiat pour votr... ● Progression de la formati... ● Clarté du contenu ● Des qualités pédagogiq... ● Qualité des supports ... ● Disponibilité de l'ani...

Qualité globale de la formation



Tous Rechercher dans Salesforce



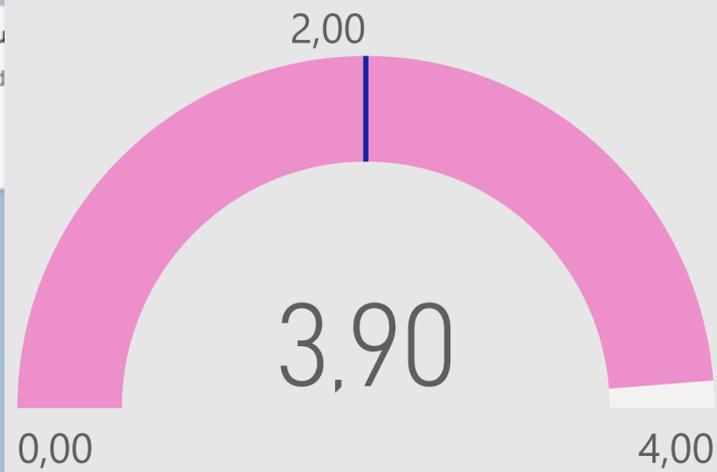
Qualité globale de la formation ● 3 ● 4

9 personnes sur 10 trouvent la formation en **adéquation avec les objectifs fixés**.

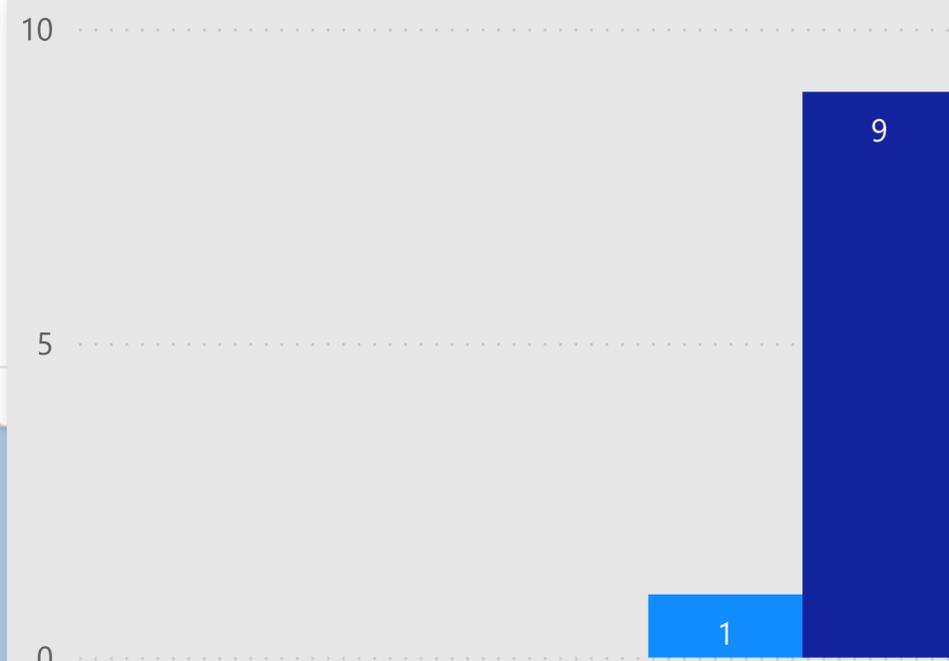
Nous aurions dû **impliquer un peu plus le KU en amont**. Ce dernier a dû terminer la préparation en urgence la semaine de la formation.

Affaires clés - Opportunités récentes

Adéquation avec les objectifs initialement fixés



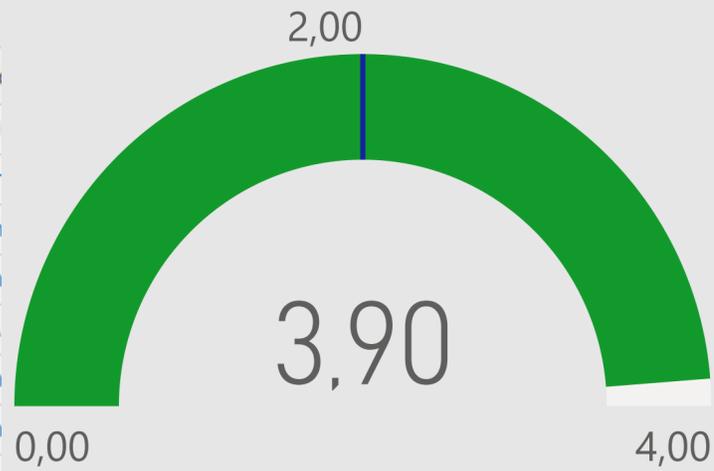
Enregistrements récents



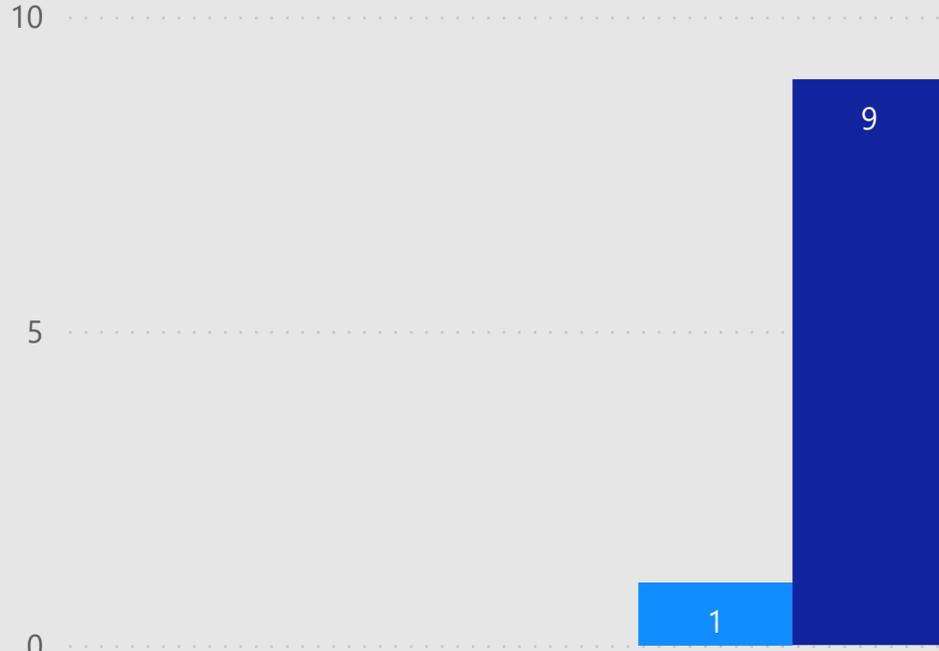
De son adéquation avec les o... ● 3 ● 4

Sales Manager

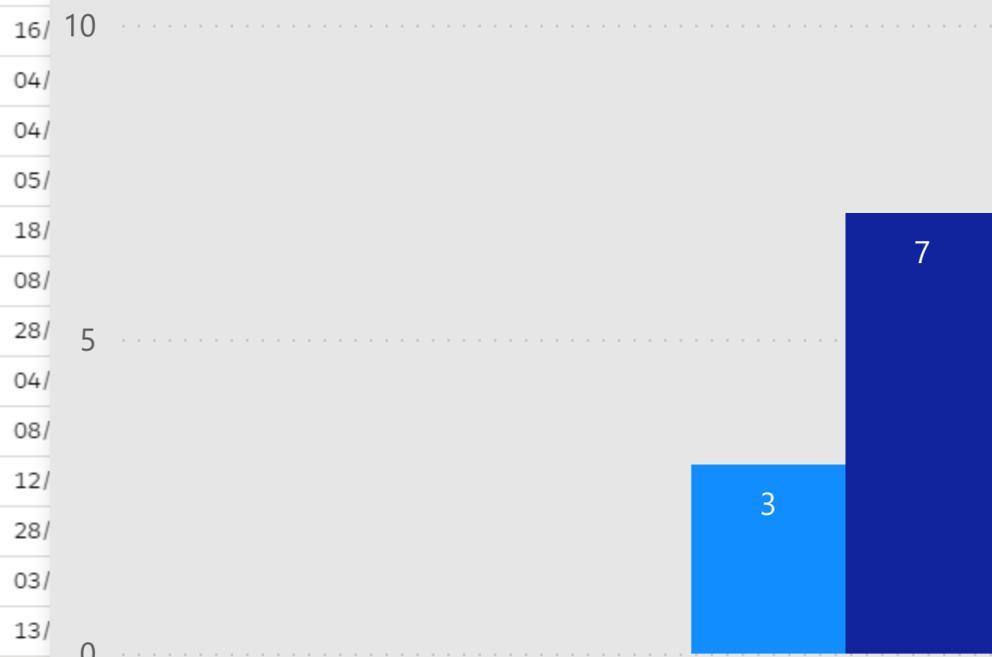
Apport immédiat pour votre poste



Progression de la formation (rythme, durée...)



Apport immédiat pour votre p... ●3 ●4



La progression de la formatio... ●3 ●4

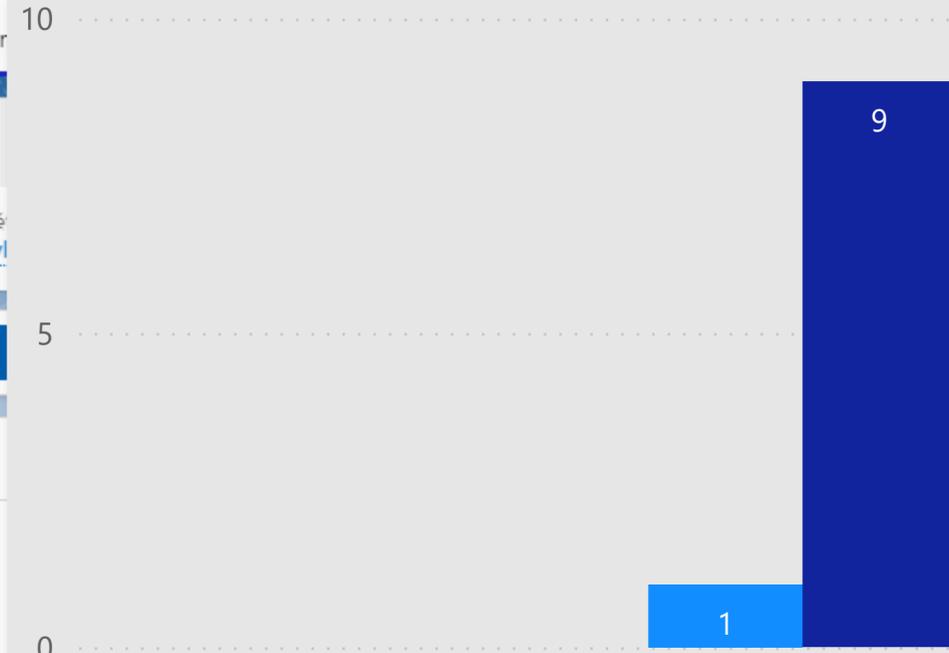
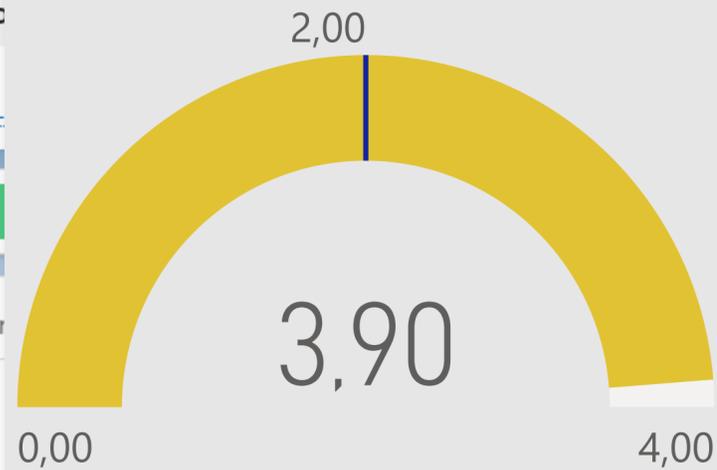
L'apport de la formation est immédiat, **l'équipe a bien compris les enjeux** (note de 3 pour une assistante qui n'a pas accès à Salsa).

Des participants (SR) ont regretté que la formation soit **trop courte dans le temps**.

D'autres ont évoqué le souhait d'être **moins statique** (moins assis). Difficile sur la partie Salsa à revoir sur les parties ateliers. Nous demandons aux participants de se lever pour certains débriefings.

Trouver une meilleure osmose entre les exercices Salsa et les exercices de groupe, prévoir plusieurs paper boards pour réaliser les ateliers (debout).

Clarté du contenu



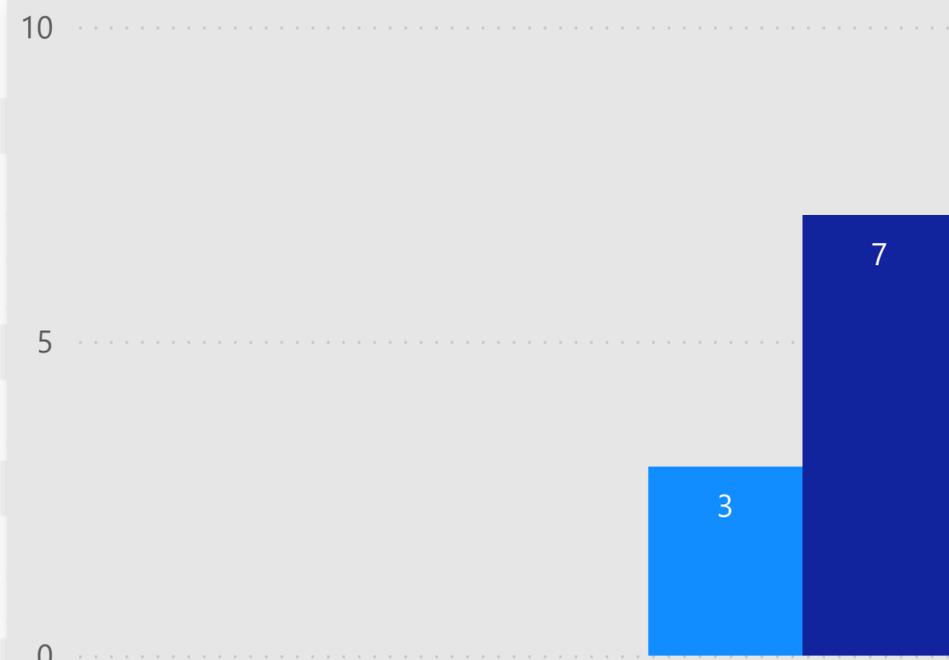
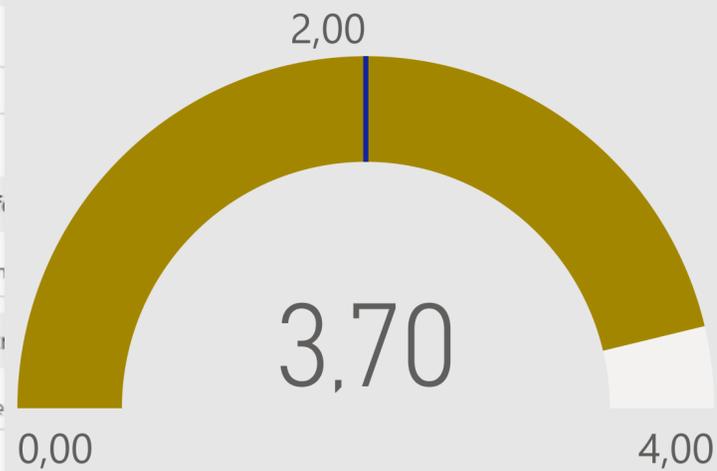
De la clarté du contenu ● 3 ● 4

Probabilité (%) 40 %

Raison échec

Autre raison

Qualité des supports pédagogiques



De la qualité des supports péd... ● 3 ● 4

Si les contenus sont clairs, nous pouvons **réfléchir à un cahier participants avec des TIPS et méthodologies pour naviguer dans Salsa.**

Les informations existent malheureusement les personnes ne vont pas les chercher.

Mettre en place **un cahier participants au format PDF.**



Total MS S

Opportunité test oppo

Nom du compte AGRO INDUSTRIEL

Détails Cor

Propriétaire de l'opp

Nom de l'opportunité test opportunit

Nom du compte AGRO INDUSTRIELLE AL ATLAS

Famille de produits Lubrifiants

Product Type Automotive

Type

Volume en L

Potential Qual

Unité

Nombre d'unités

Additional Inf

Organisation comm

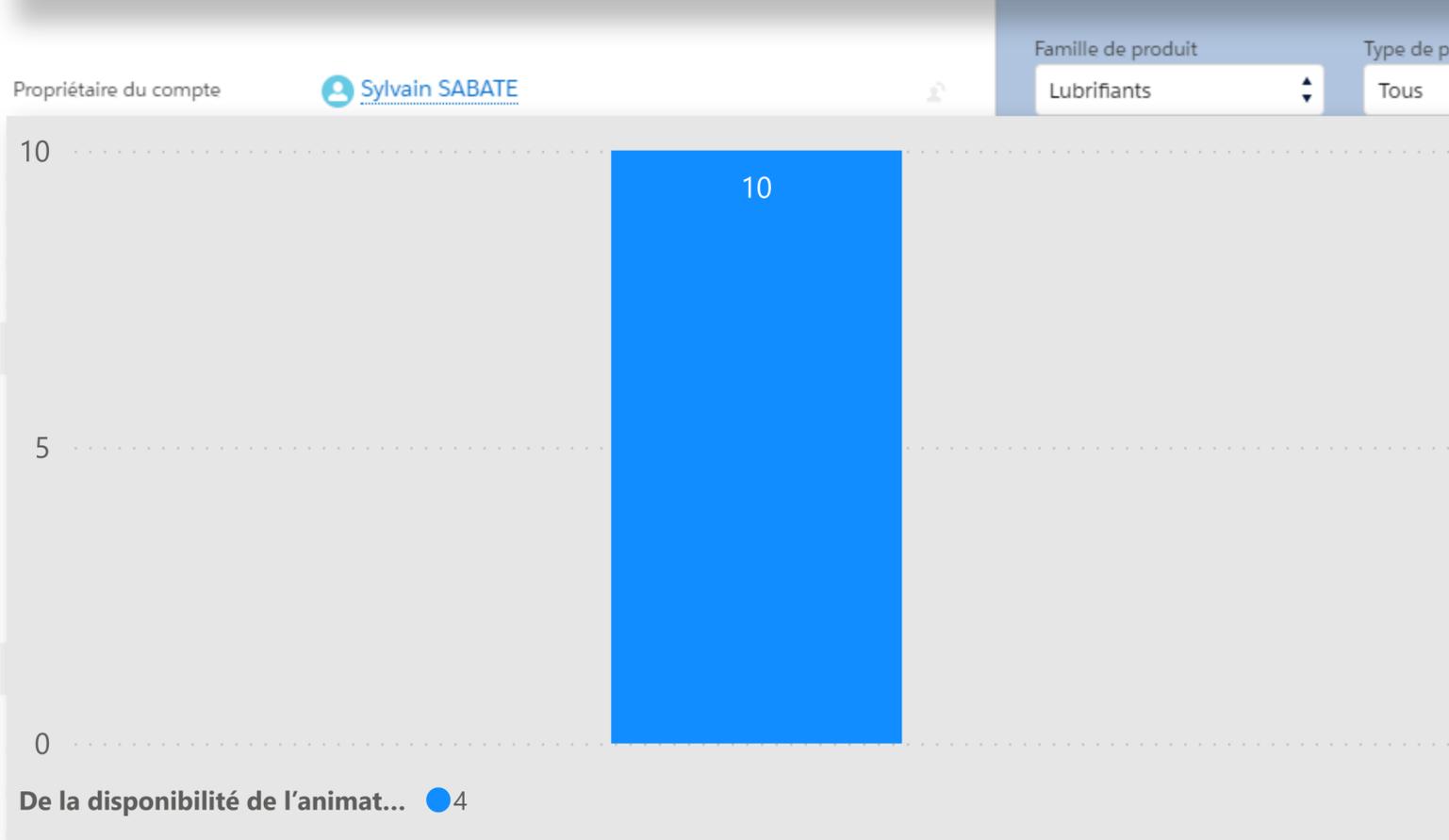
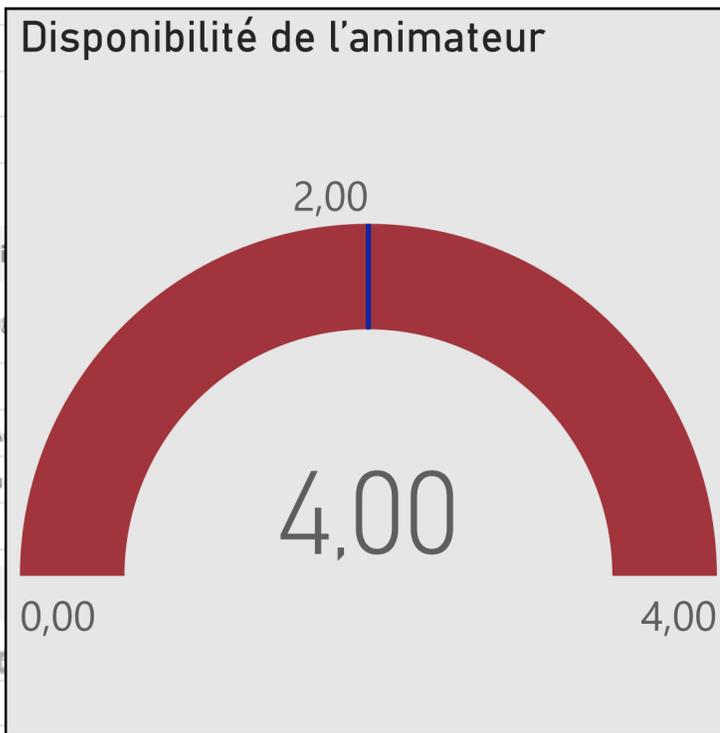
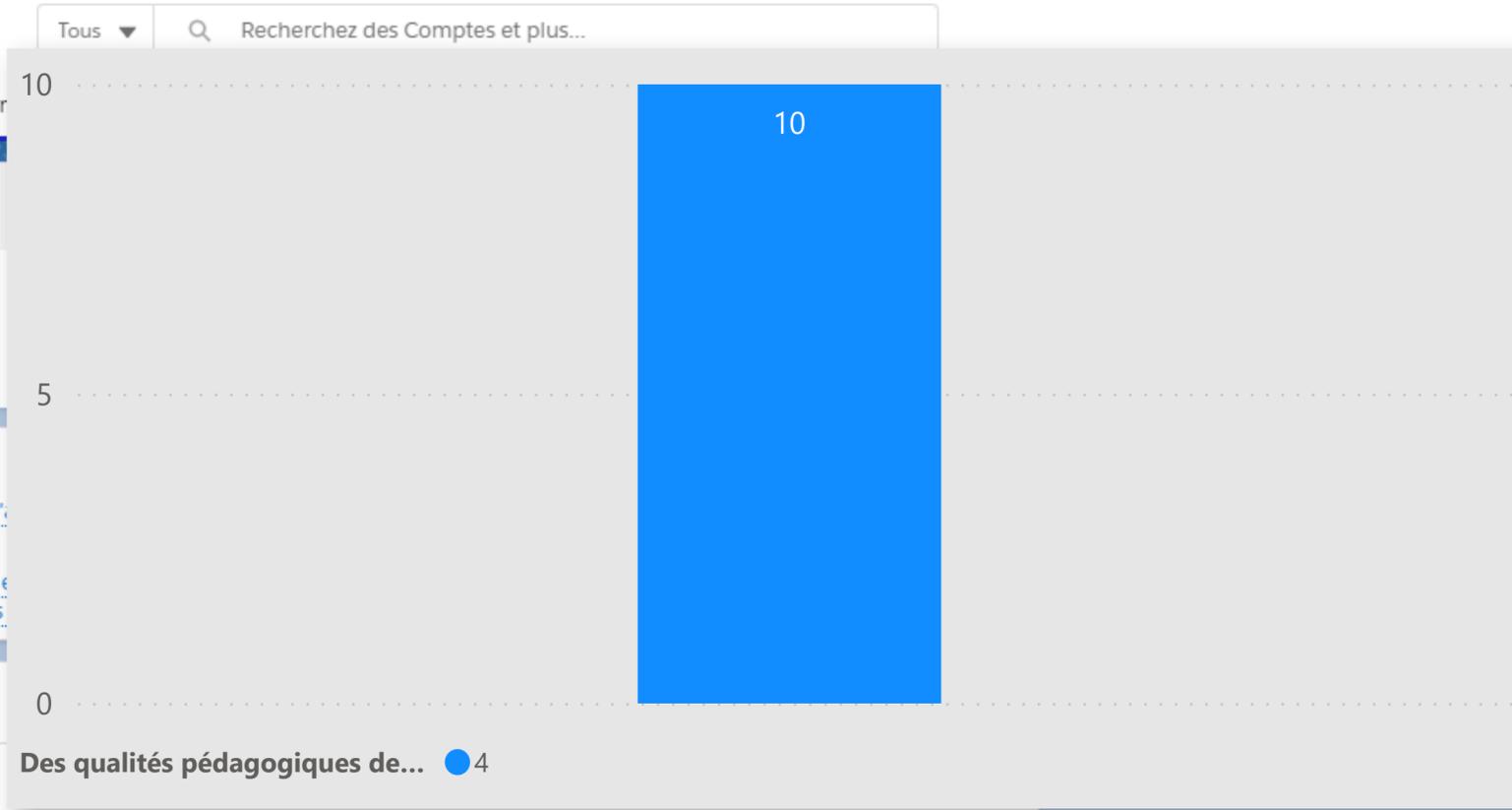
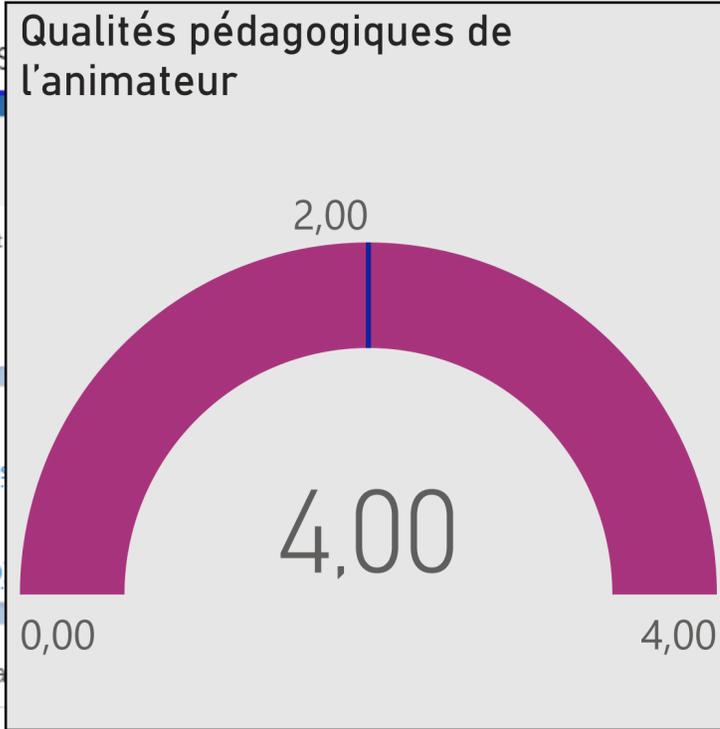
Marketing Att

Marketing Attribute

Source de l'inf

Qualification de la source Estimée





Compte TEST

Type d'enregistrement Prospect

Liens rapides de

- Contacts associés
- Contrats Commerciaux (0)

Détails

Type de compte **Prospect**

Nom du compte

Crit. Recherche

Type de prospect

Account Quali

Filiale d'une Holding internationale

Compte principal

Business Line Key A

Regional Key Accou

Local Key Account

Identification

Identifiant Fiscal

Nace/APE

DUNS



POUR QUELLES RAISONS AVEZ-VOUS SUIVI CETTE FORMATION

Étant key-user, je l'ai suivi pour être en mesure de bien accompagner les commerciaux dans leurs tâches quotidiennes dans Salsa

J'ai suivi cette formation afin de bien segmenter les clients lubrifiants surtout selon le volume et le secteur d'activités. Elle m'a permis de mieux voir qui prospecter, comment le faire et surtout d'optimiser mon temps de visite chez le client.

J'ai suivis cette formation afin d'améliorer mes capacités commerciales. Acquérir les techniques et connaissances me permettant d'optimiser mon temps en étant efficace et rationnelle.

Je l'ai suivi pour acquérir de nouvelles bases de mon métier. Avoir une maîtrise sur la façon de gérer les clients, dresser les priorités pour avoir un bon rendu. C'est avec le vouloir de monter en compétence commerciale et avoir une maîtrise de l'outil salsa que j'ai suivi cette formation

Les différentes raisons qui m'ont poussé à suivre la formation sur l'excellenceB2B est de pouvoir mieux me qualifier dans le domaine (ventes) et être une commerciale de qualité remplie de compétences

Pour améliorer le suivi des clients et prospects

Pour augmenter ma performance commerciale (la gestion de mes relations professionnelles avec les clients, le suivi des prospects et portefeuille clients, l'organisation des rendez-vous,..)

Pour avoir la maîtrise du métier et développer mes compétences de Sales representative

Pour me permettre de me développer, d'approfondir mes compétences professionnels tant personnels.

Pour optimiser mes ventes, et mieux gérer ma relation client.

Business Line Key Account

Regional Key Account

Local Key Account

Identification

Identifiant Fiscal

Nace/APE

DUNS

Numéro de TVA

Code SIC

Chiffre d'affaires annuel



SATISFACTION

Tal Sa

Dernière

Depuis : 14

Business Lit

My team

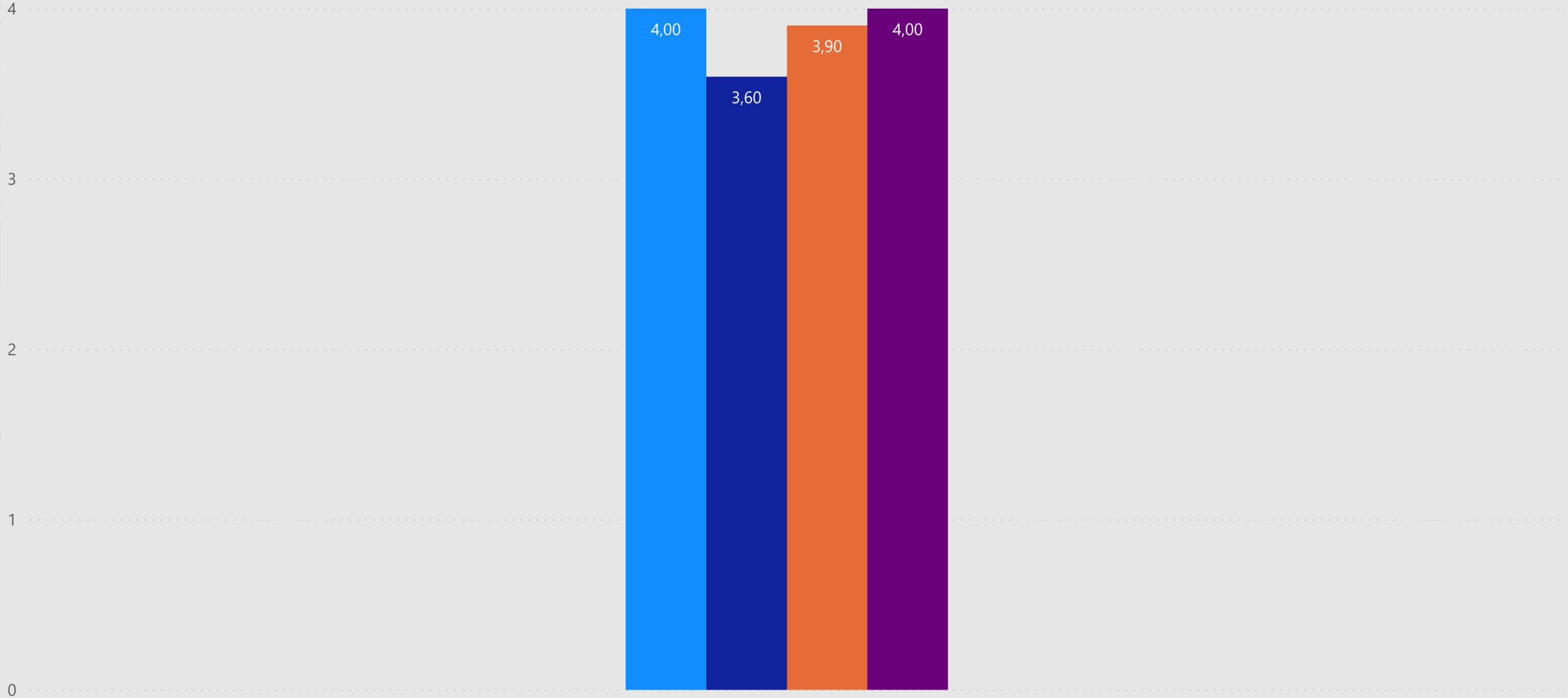
My team's

Somm

All open op

Affaires cl

Éléments



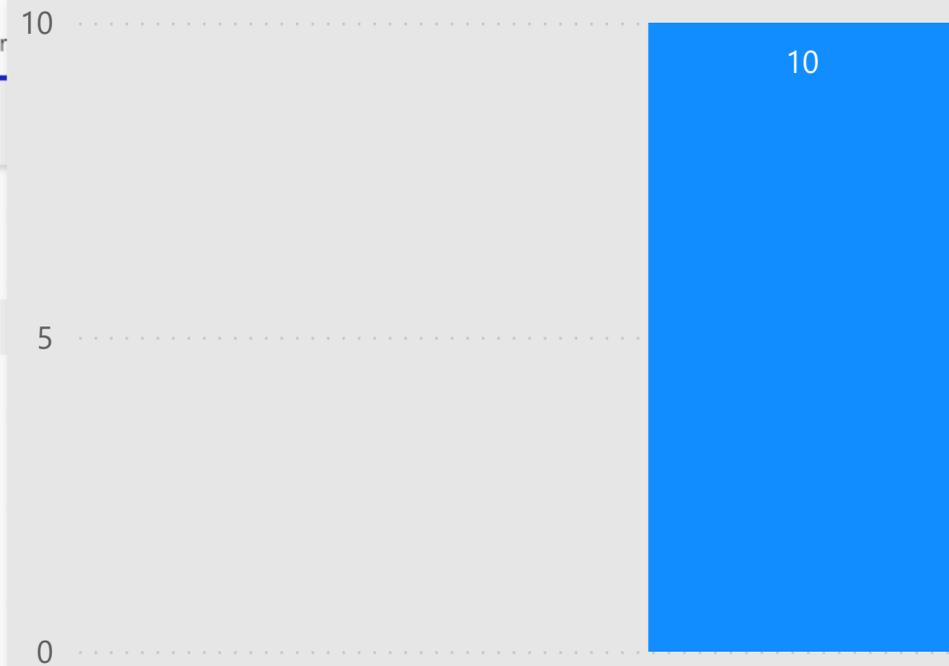
● La formation a-t-elle répondu à vos attentes ● Pensez-vous avoir atteint les objectifs pédagogiques prévus lors de la formation ● Estimez-vous que la formation était en adéquation avec le métier ● Recommanderiez-vous cette formation



La formation a-t-elle répondu à vos attentes

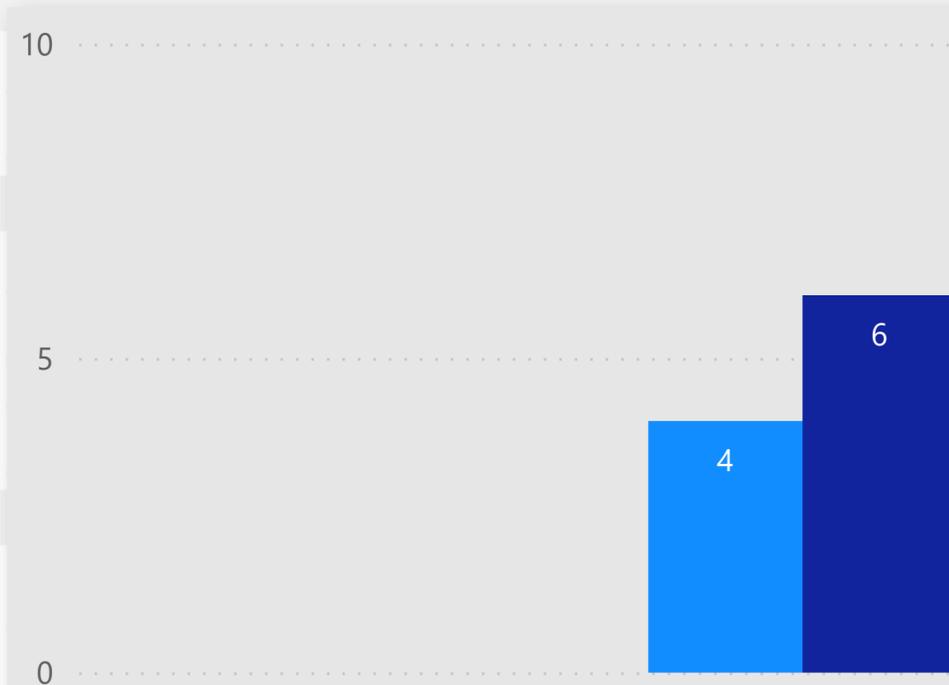


Tous Rechercher des Paramètres Nationaux et plus...



La formation a-t-elle répondu ... 4
Yearly purchase ratio 60 %

Pensez-vous avoir atteint les objectifs pédagogiques prévus lors de la formation



Pensez-vous avoir atteint les o... 3 4

Si la formation a répondu aux attentes, malheureusement les soucis sur les portefeuilles ont créé des frustrations.

Amélioration du data cleaning, importation des données Cartes bien en amont, structure de la filiale à vérifier (droits).

Prévoir un outil de ciblage au format Excel en backup.



Total MS S

Paramètre Na TM-SS-LU

- Stabilité
- Croissance significa
- Prospect Size
 - Seuil 1
 - X Small
 - Seuil 2
 - Small
 - Seuil 3
 - Medium
 - Seuil 4
 - Large
 - Seuil 5 > 3001 Ton
 - X Large 100
- Prospect opportunity level
 - Bas
 - Haut
- Visits paramet
 - Nombre de visites /
 - Ratio de visite sur prospection
 - Taux de visites urge
 - Taux de Visite pour vous
- Recommande
 - Nombre de visite po Clients A1
 - Nombre de visite po Clients A3
 - Nombre de visite po Clients B1





Total MS S

Plan d'action ACT-0227

Statut de l'action Non démarré

Détails Ass

Détails

Compte/Station Ser

Thèmes

Famille de produits

Type de produits

Ressource interne

Description

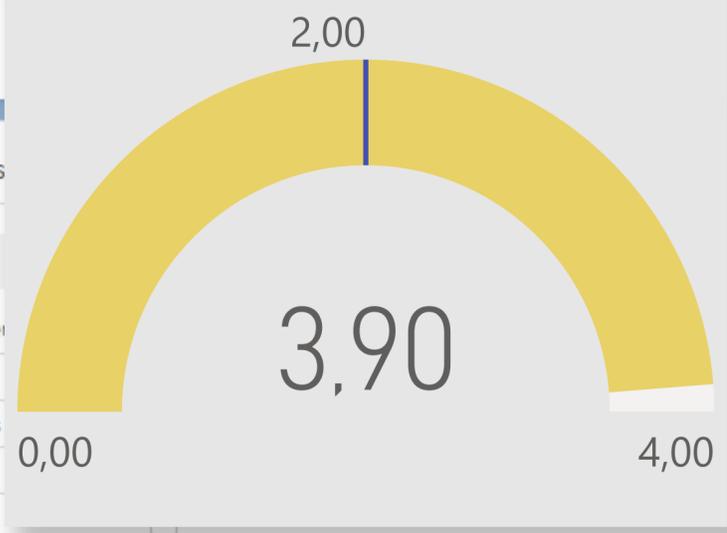
Étapes suivantes

Objectives

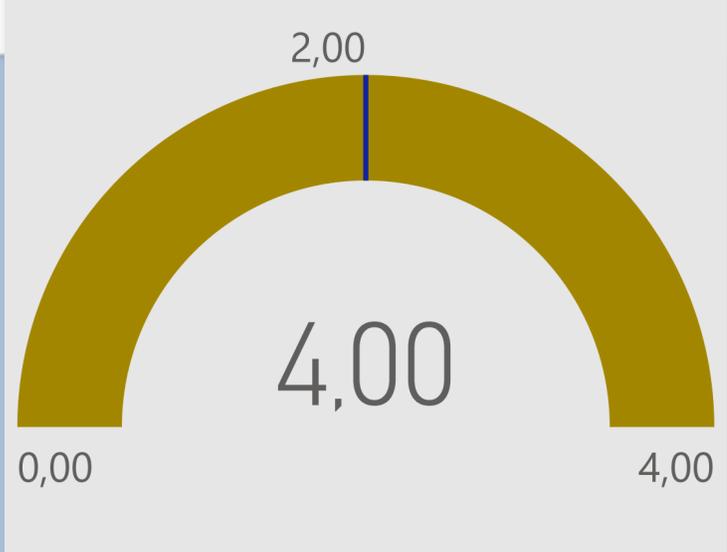
Nombre de visites p

Créé par

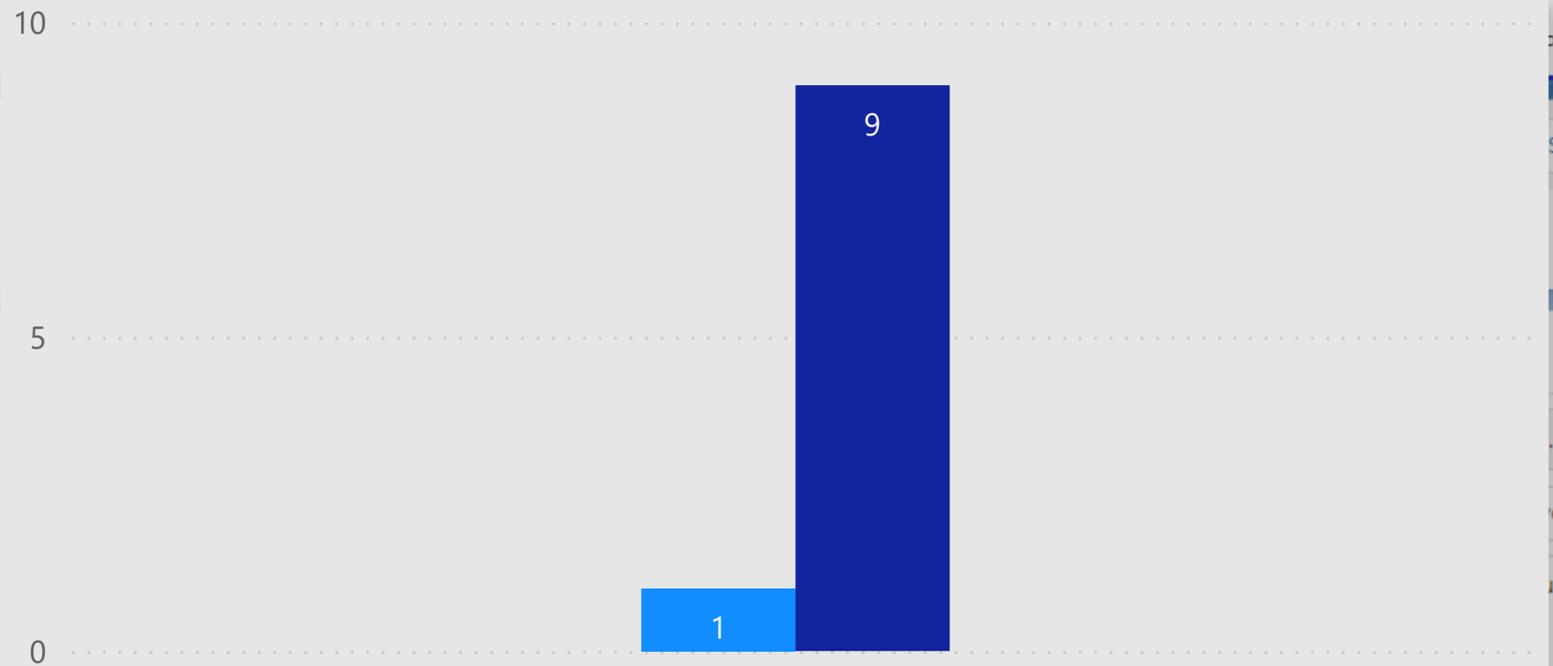
Estimez-vous que la formation était en adéquation avec le métier ou les réalités du secteur



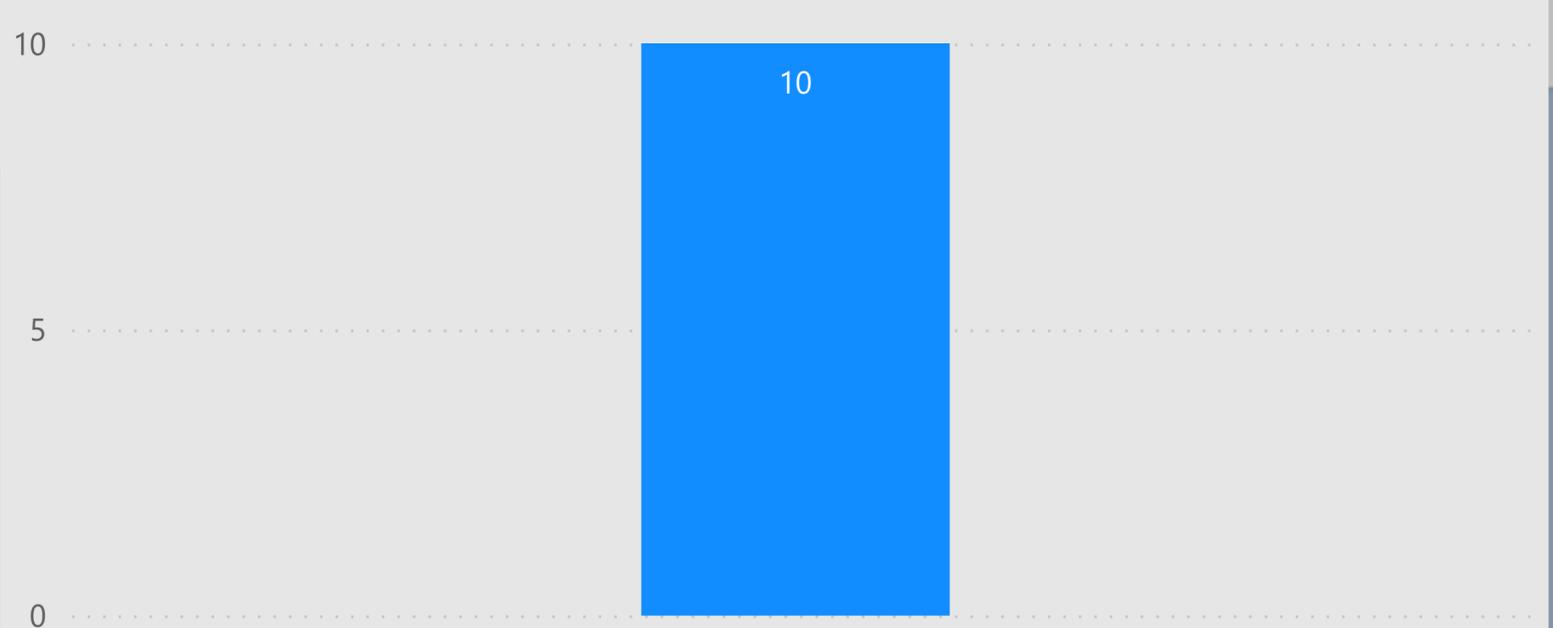
Recommanderiez-vous cette formation



Tous Rechercher dans Salesforce



Estimez-vous que la formation... 3 4



Recommanderiez-vous cette f... 4

La formation colle aux réalités terrains et aux métiers (note de 3 pour le KU).



Avez-vous des commentaires complémentaires

Belle formation où SALSA a bien été mis en exergue, un bel outil de suivi de performance et un gain de temps. Bravo au formateur qui a su captiver l'attention

C'était une formation agréable à recevoir. Tellement intéressante que nous n'avons pas vu le temps passer. Je salue le professionnalisme du formateur.

Cette formation m'a aimé à comprendre réellement quel rôle est censé jouer un key-user.

Je trouve que cette formation doit être régulière afin de se maintenir en performance

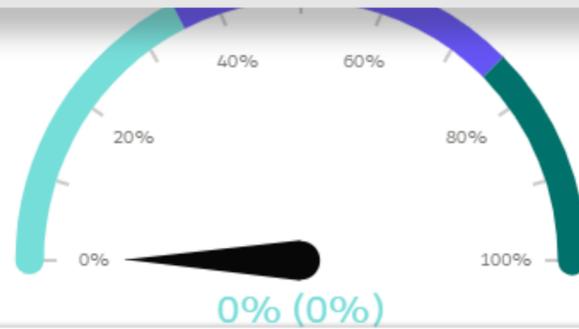
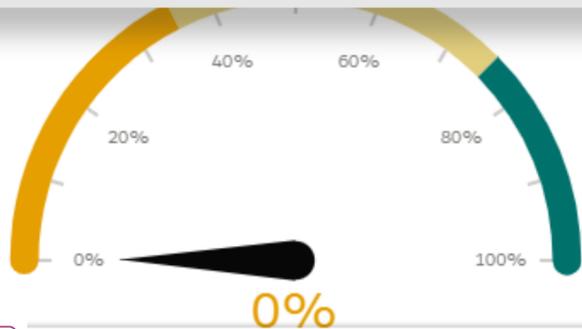
La formation a été très bénéfique pour moi, ça été d'une grande valeur ajoutée et j en suis ravie.

Avec cette formation, je me vois montée puissance dans mon métier.

La formation était très enrichissante avec une valeur ajoutée incontestée dans mon métier.

La formation s'est bien passée, sauf que la base de données des clients cartes dans salsa n'est pas complète, et cela ne nous permet pas de bien pratiquer les notions apprises. Nous espérons que la semaine prochaine, le problème sera résolu.

Une belle aventure



Nous ne pouvons pas dessiner ce graphique maintenant en raison de l'absence de données.