

📍 CONTEXTE ET AMBITIONS

Structurer pour performer

La performance commerciale n'est pas un sujet de talent, mais de système.

Diagnostic de performance commerciale · ETI du BTP · 36 commerciaux & managers évalués

uptoo

L'AGENCE SPÉCIALISTE DE LA VENTE



RESTITUTION COMPLÈTE

Ceci n'est qu'un extrait

La restitution finale remise à nos clients va bien plus loin. Six semaines d'analyse, condensées en un plan d'action prêt à exécuter.

- ✓ Rapport d'étonnement par bloc
- ✓ Analyse SWOT complète
- ✓ Test de vente — 80 questions décortiquées
- ✓ 9 recommandations & plans d'action détaillés
- ✓ Matrice d'impact priorisée
- ✓ Feuille de route 0 – 12 mois

Réserver mon audit commercial →

uptoo.fr/conseil/audit

Une restitution structurée, du constat au plan d'action

1 H 30 · CODIR & MANAGERS

- 01

Rapport d'étonnement

Constats généraux & mots clés issus du terrain
- 02

Executive summary & conclusion

Synthèse des forces, faiblesses et décisions clés
- 03

Matrice d'impact

Priorisation des recommandations sur trois axes
- 04

Bilan qualitatif — approche SWOT

Forces, faiblesses, opportunités et menaces de l'organisation
- 05

Bilan quantitatif — test de vente

80 questions Hard & Soft skills, analysées par tiers
- 06

Trois blocs : management · process & outils · cycle de vente

Constats détaillés et recommandations, bloc par bloc



RAPPORT D'ÉTONNEMENT

Aujourd'hui, la performance commerciale repose sur des individus plutôt que sur un management structurant, un cycle de vente maîtrisé et des processus outillés, ce qui fragilise la performance, la prévisibilité et la scalabilité.

Beaucoup d'engagement, peu de méthode : une performance qui reste fragile

✓ CE SUR QUOI CAPITALISER

- Engagement terrain réel et forte présence auprès des clients.
- Expertise technique reconnue, marque crédible sur son marché.
- Volonté managériale de mieux faire, attente forte des équipes.

⚠ CE QUI FRAGILISE LA PERFORMANCE

- Management non outillé, donc peu coachant.
- Cycle de vente hétérogène, non maîtrisé, non piloté.
- Organisation commerciale fragmentée et chronophage.

Le frein n'est pas le savoir-faire, mais la posture commerciale

36 profils évalués sur 80 questions Hard & Soft skills. Les compétences techniques sont là — ce qui manque, c'est la posture : impact, leadership, ténacité et capacité à conclure.



Hard skills — le savoir-faire

Globalement maîtrisées : produit, technique, connaissance client.



Soft skills — la posture

Le principal frein : impact, leadership, ténacité, closing.

3 COMPÉTENCES D'EXÉCUTION À RENFORCER EN PRIORITÉ

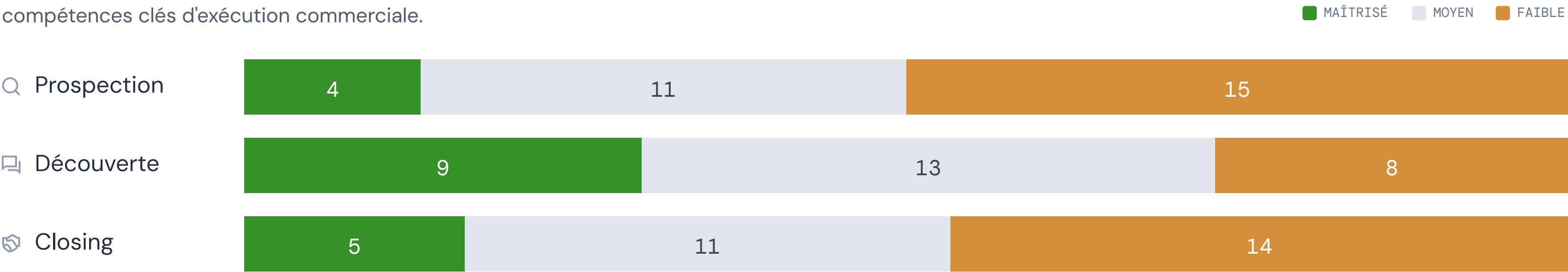
 Prospection

 Découverte

 Closing

Les équipes savent vendre, mais peinent à créer et à conclure

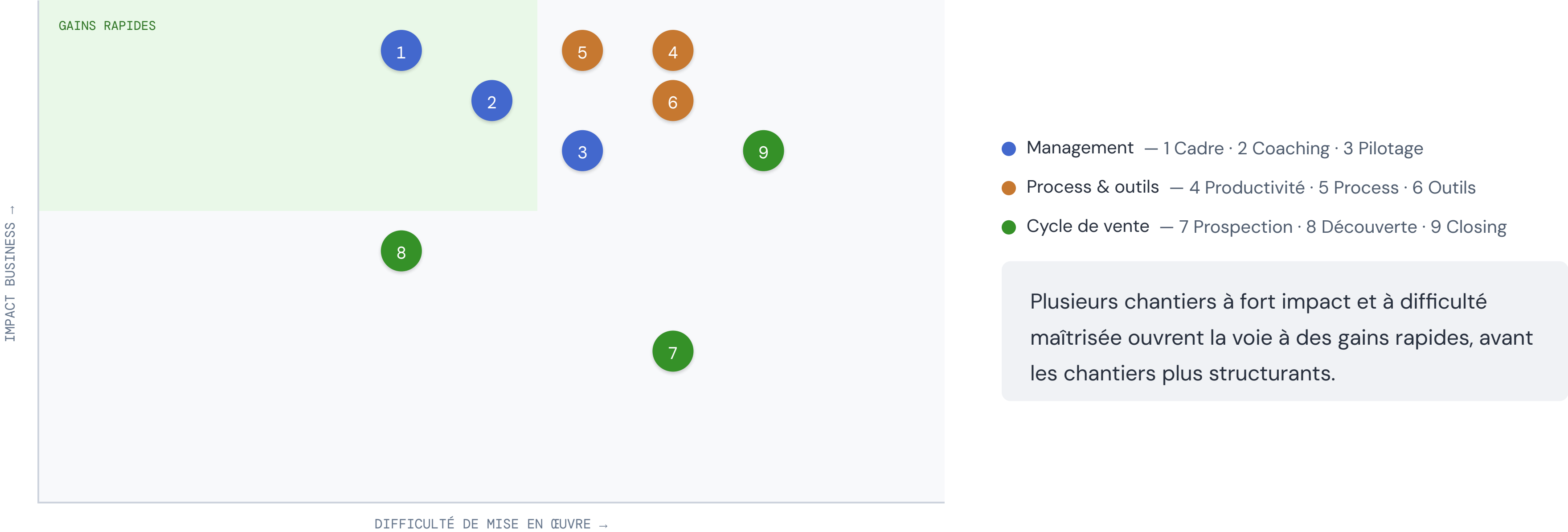
30 commerciaux évalués — répartition par palier de maîtrise sur les trois compétences clés d'exécution commerciale.



6 / 30

commerciaux maîtrisent en moyenne ces compétences clés. La découverte tient, mais la **prospection** et le **closing** décrochent — c'est là que se gagnera la performance future.

Plusieurs leviers simples de performance immédiate



Trois blocs à aligner pour transformer durablement

La transformation ne tient que si les trois blocs avancent ensemble : management, process & outils, cycle de vente.

MANAGEMENT

Faire du manager un coach de performance

- 01 Clarifier et formaliser le rôle du manager.
- 02 Outiller le coaching et l'animation collective.
- 03 Faire du pilotage un véritable levier de décision.

PROCESS & OUTILS

Recentrer le temps commercial sur la vente

- 04 Recentrer le temps sur la vente (25-30 % → 40 %).
- 05 Structurer un process commercial commun et simple.
- 06 Transformer les outils en leviers de vente.

CYCLE DE VENTE

Standardiser et fiabiliser le cycle de vente

- 07 Standardiser l'entrée du cycle (ciblage, pitch, trames).
- 08 Repositionner la vente sur les enjeux clients.
- 09 Fiabiliser le closing et l'expérience client.