

Expando Business Development Program

Exclusif

Donnez de nouvelles compétences aux collaborateurs le plus souvent en contact avec vos clients.

Non, pas les commerciaux... ou pas seulement.



Un programme orienté résultats basé sur l'exploitation de vos ressources internes pour :

- ✓ attirer de nouveaux clients
- ✓ générer plus de références
- ✓ augmenter la confiance
- ✓ développer de meilleures relations

Comment gagner plus de clients ?

Une des façon les plus efficaces de produire plus de résultats est d'augmenter votre force de vente. Le programme exclusif de Business Development Expando vise concrètement à faire naître de nouveaux Business Developers au sein de votre entreprise.

Si votre entreprise est active dans le domaine des services d'engineering, d'architecture, de consulting, des télécommunications, de la finance et de la comptabilité, du design, de la communication, ... vous savez que les collaborateurs qui sont le plus souvent en contact avec vos clients sont les "techniciens", c'est à dire ceux qui prestent, ceux que vous facturez.

Le programme de Business Development Expando développe l'esprit entrepreneur chez ces collaborateurs "techniciens". Il leur apporte une discipline de business développement jamais considérée, de même que de nouvelles compétences pour convertir plus de business.

L'objectif du programme est donc est de faire contribuer plus de collaborateurs à l'acquisition de nouveau business. Et les entreprises qui peuvent compter sur leurs "techniciens" dans le développement de leur activité prennent sans conteste une avance sur les autres.

Comment ça marche ?

Le succès ne peut venir que sur base d'un effort continu, structuré et pour lequel chaque collaborateur peut obtenir un feed-back objectif sur ce qu'il entreprend. Le programme de Business Development Expando s'articule dès lors sur les 3 axes distincts sur une durée de 6 mois :

Axe 1 : une session de formation initiale

Avec l'appui du management, nous organisons une formation initiale auxquels sont conviés les collaborateurs "techniciens" mais aussi les collaborateurs actifs dans la vente.

La formation est orientée sur la pratique et vise à donner des techniques et approches directement applicables :

- comment lever les obstacles classiques qui empêchent de vendre plus ?
- comment obtenir plus des clients existants ?
- comment créer et développer un réseau relationnel ?
- comment vous introduire au sein de l'organisation d'un client ?
- comment obtenir des introductions ?

"Expando contributed in many different ways to the success of our company:

- *as an organizer of strategic meetings ;*
- *as animator of brainstormsessions*
- *to do follow up of specific projects*
- *in accompanying our salesteam.*

In all those activities I appreciate a lot the proactiveness and the quality of the delivered work. More than any other consulting company, Expando has been able to fully understand our business and our needs."



Luc Clabout
General Manager
Actemium Belgium

Vinci Energies

A propos du consultant-coach

Sébastien Assouad est la ressource exclusive du programme de Business Development Expando.



Ingénieur Industriel (IGLg), diplômé en Administration des Entreprises (UCL) et Lauréat de Concours à la Commission Européenne (DG recherche), Sébastien Assouad sait s'adapter très rapidement au contexte de marché des entreprises avec lesquelles il collabore.

Ses approches et conseils dans la vente, le marketing et la stratégie ont donné lieu à différentes publications dans l'Echo, Trends Tendances, Bizz Magazine, le Journal de l'Architecte, PME-KMO, ...

- comment développer la relation avec les clients et les prospects ?
- comment vendre comme un médecin ?
- comment développer votre valeur et celle de votre entreprise aux yeux de vos clients ?

La formation est notamment basée sur des discussions de groupe et des mises en situation. Un syllabus est remis à chaque participant.

Chaque participant reçoit également un outil de planification personnelle qui sera la base d'un plan d'action individuel.

Axe 2 : le coaching individuel

Nous rencontrons individuellement chaque collaborateur pour une session de coaching au cours de laquelle sur base de l'outil de planification, nous définissons un plan d'action personnel. Le plan d'action comprend notamment la liste des clients et contacts à visiter, la liste des relations à développer et la liste des prospects à pénétrer.

En collaboration avec le management, nous définissons une quantité d'heures sur laquelle le collaborateur s'engage à contribuer à développer le business. La planification est telle que l'impact sur le volume d'heures facturables est faible. Le coaching comprend aussi la possibilité pour chaque collaborateur de questionner via email ou téléphone le coach sur l'application des actions convenues. Le coach s'engage sur un temps de réaction et de réponse.

L'évaluation du plan s'effectue sur base d'une évaluation en face à face mais aussi sur base d'appels téléphoniques mensuels de suivi. Le management peut ainsi avoir une vision claire sur les performances réalisées.

Axe 3 : les tables rondes

Aucun changement de comportement ne peut résulter d'une session unique de formation. La consolidation des acquis est donc très importante.

A côté du coaching, des tables rondes sont organisées. Elles visent à encourager l'utilisation des acquis, décourager les comportements contre-productifs. Chaque participant est en outre invité à faire part d'une difficulté ou un challenge à surmonter pour mener ensuite une réflexion commune sur le problème.

Les tables rondes sont aussi l'occasion de poursuivre la formation par la transmission de nouvelles techniques directement applicables (comment préparer et faire une présentation qui a de l'impact, comment renforcer l'impact des offres de prix, comment faire du "networking" efficacement, ...)



Envie d'évoluer rapidement vers des résultats durables ?

Contactez-nous :

Expando
Sébastien
Assouad

sa@expando.eu
www.expando.eu
0473/21.19.06

Votre investissement ?

Certainement moins d'un 50ème de ce que le programme peut générer !