

Réveillez  
le commercial  
qui est en vous !

*Impulsion*  
3000



**Sandler  
Training®**

# Agenda de l'atelier

- La cible commerciale : les outils pour la construire
- Un RDV Client réussi – les ingrédients nécessaires
- Un RDV Client gâché – comment récupérer la situation grâce au Challenger Club?

# Exercice – 5 minutes

Organisez-vous en 3 groupes et réfléchissez sur un thème:

1. Où trouver des prospects?
2. Analyser les points qui vous conduisent à un RDV client réussi.
3. Suite à mon action, le client ne signe pas. Que faire?

# Ciblage

1 client = 3 offres = 10 RDVs = 100 prospects

Action, travail, positif.  
Un rdv n'est jamais inutile.

*Nelson Mandela :*  
« Je ne perds jamais.  
Je gagne, ou j'apprends. »

Perte de temps  
Frustration



À minimiser par ciblage

Quelques outils de ciblage :

Aef

Opportunity

Salezeo

Corporama

Nomione

Et les autres...

L'Annuaire des Entreprises de France, le fichier national de plus de 2,6 millions d'entreprises des CCI de France

Mon compte personnel Identifiant (E-mail)  Mot de passe   [Mot de passe oublié ?](#)

AEF, le fichier B to B des CCI françaises

Rechercher des entreprises

- Acheter un fichier en ligne
- Etre conseillé par un expert
- Aide en ligne
- Conseils d'utilisation
- Devenir membre AEF  
Découvrez les avantages

Je recherche une entreprise

SERVICE GRATUIT !

Raison sociale   
SIREN/SIRET   
Nom dirigeant   
Département

Rechercher

Je souhaite acheter un fichier d'entreprises sur mesure...

Je réalise moi-même mon fichier quelques clics... [en savoir plus](#)

- Plus de 30 critères faciles à sélectionner
- Des prix dégressifs adaptés à vos besoins
- 7 supports différents
- Livraison instantanée par e-mail !



Créez votre fichier !

Je souhaite être conseillé par un expert de ma CCI pour définir mon besoin et recevoir un devis.

Bénéficiez de l'expertise de notre expert

Atouts de nos fichiers

- La fiabilité de la source CCI
- Mises à jour régulières par les CCI

Listes d'entreprises : mode d'emploi

Conseils d'utilisation des listes d'entreprises AEF

### AEF - L'Annuaire des Entreprises de France

Localisation | Activités | Produit/Service | Chiffres clés | Profil | Coordonnées

NAF 1re Section | Sous-section | Division (NAF 2) | Groupe (NAF 3) | Classe (NAF 4) | Secteur | NAF 2e Section | Division | Groupe | Classe | Sous-classe (NAF 2000)

Mots-clés : automobile

- 2910Z Construction de véhicules automobiles
- 2931Z Fabrication d'équipements électriques et électroniques
- 2932Z Fabrication d'autres équipements automobiles
- 4511Z Commerce de voitures et de véhicules automobiles légers
- 4519Z Commerce d'autres véhicules automobiles
- 4520A Entretien et réparation de véhicules automobiles légers
- 4520B Entretien et réparation d'autres véhicules automobiles
- 4531Z Commerce de gros d'équipements automobiles
- 4532Z Commerce de détail d'équipements automobiles
- 7120A Contrôle technique automobile
- 7711A Location de courte durée de voitures et de véhicules automobiles légers

Critères sélectionnés

Une fois le comptage effectué, vous pourrez consulter gratuitement les **100 premières fiches entreprises** correspondant à votre demande ! N'oubliez pas que vous avez la possibilité d'effectuer autant de requêtes que vous le souhaitez !

**Accédez directement à la recherche multicritères**

Consultez notre aide en ligne  
Cliquez ici pour consulter notre [aide en ligne](#)

Localisation | **Activités** | Produit/Service | Chiffres clés | Profil | Coordonnées

Région | Département | EPCI | Commune | CCI |

Choix des critères

- Alsace
- Aquitaine
- Auvergne
- Basse-Normandie
- Bourgogne
- Bretagne
- Centre
- Champagne-Ardenne
- Franche-Comté
- Guadeloupe
- Guyane

Critères sélectionnés

- Département
- 92 Hauts-de-Seine
- Effectif
- 6 - 9 salariés
- 10 - 19 salariés
- 20 - 49 salariés
- 6832A Administration d'immeubles et autres bi

Supprimer ce critère de sélection

Effacer toute la sélection

Consulter l'aide en ligne | Vous souhaitez être contacté ? | **Comptage**

**COMPTAGE**

87 entreprises correspondent à vos critères.

60	sièges sociaux
27	établissements secondaires
59	responsables légaux
60	ayant renseigné leur numéro de téléphone
19	ayant renseigné leur numéro de télécopie

Modifier les critères sélectionnés | **Poursuivre la commande**



Moins de 100 = gratuit  
Plus de 100 = 0,33 €HT



<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
Données du greffe donc exactes...	A la date du dernier exercice!
Nom du gérant obligatoire	Pas de téléphone ni de mail
Quand un tri par code NAF est pertinent	





myopportunity : une émanation de LinkedIn : [www.myopportunity.com](http://www.myopportunity.com)



[SIGN IN](#)

[SIGN UP](#)



## Welcome to the Land of **Opportunity**

A lead generation tool built inside of a business network - Opportunity matches you with professionals who can bring you sales, advance your career, help grow your network, and more.

[Get Started](#)

myopportunity : une émanation de LinkedIn : www.myopportunity.com

Alerte par mail :

<input type="checkbox"/> Opportunity	[SPAM] New Opportunity! A sales opportunity is waiting for you! • An Opportunit	4/17/2017
<input type="checkbox"/> Opportunity	[SPAM] New Opportunity! A sales opportunity is waiting for you! • An Opportunit	4/15/2017

Gestion des listes :

Profil de la personne :

The screenshot displays the MyOpportunity dashboard. At the top, there's a search bar for company sizes and a 'SAVE | SKIP' button. The user is identified as 'laurent' with 1498 leads and 8 messages. A sidebar on the left shows lead management options like 'Sales Lead' (1498), 'Unlabeled' (1625), 'Success' (0), 'Hot' (1), 'Warm' (7), 'Cold' (3), and 'Deleted' (66). The main area shows a list of leads with columns for selection, name, location, and needs. The right panel shows the profile of Anaïs Morain, including her company 'T-Skope', location 'Les Portes-en-Ré, France', and a 'My Company Pitch' describing their business. Below the pitch, there are sections for 'I Offer' (Clothing, Graphic Design, Printing, Web Design) and 'I Need' (Sales, Retail). A 'Write a message' button is at the bottom.

What Size Companies Do You Sell To?  SAVE | SKIP

**Opportunity** BASIC MEMBER LEADS 1498 MESSAGES 8 laurent

Advanced Search ... Mass Message Your Leads Connect Your LinkedIn Network

**Sales Lead** 1498

- 1625 Unlabeled
- 0 Success
- 1 Hot
- 7 Warm
- 3 Cold
- 66 Deleted

Go **PRO** Get More Opportunities.

- Unlock All Opportunities
- Unlimited Messaging
- One Click Intro Messages
- Auto Follow Up Messages (New!)
- Text Ad Campaign (500+ Impressions per mo.) (New!)
- Mass Messaging (1,000 per mo.)
- Priority Notifications

Select All Sort: Relevance

	Name	Location	Needs	Time
<input type="checkbox"/>	Stephane Guillemin	France	Needs: Business Development, Sales - Leads	1 year ago
<input type="checkbox"/>	Marguerite Chevreul	France	Needs: Business Development	11 months ago
<input type="checkbox"/>	Sebastien Stern	France		2 months ago
<input type="checkbox"/>	Axel Chanfrault	France	Needs: Sales - Leads	1 year ago
<input type="checkbox"/>	Guillaume Morice	France	Needs: Sales - Leads, Business Development	6 months ago
				1 week ago

**Anaïs Morain** in  
Les Portes-en-Ré, France • Works at T-Skope  
Quick Intro (PRO feature)

About Lead Shared Connections Messages

**My Company Pitch**  
T-SKOPE.COM, french brand creating and printing graphic t-shirts, sweatshirts, tote bags / fairtrade and eco-friendly. Looking for resellers. Also printing customizable clothing for other brands.

**I Offer**

- Clothing
- Graphic Design
- Printing
- Web Design

**I Need**

- Sales
- Retail

Write a message

myopportunity : une émanation de LinkedIn : [www.myopportunity.com](http://www.myopportunity.com)



<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
Simple et gratuit comme linkedin	Description par mot clés donc imprécis.
Moins d'utilisateurs que linkedin mais quand même beaucoup	Contact par messagerie interne, sinon il faut trouver les coordonnées.
Gestion simple des contacts	



Salezeo : pour attaquer les gros : [www.salezeo.com](http://www.salezeo.com)



## Boostez votre génération de leads qualifiés grâce au Big Data

Visiblee >

Pour le marketing

Salezeo Community >

Pour les commerciaux

👤 +25 000 Happy users

☎️ +33(0)1 57 64 05 85

Salezeo : pour attaquer les gros : www.salezeo.com

### BIENVENUE DANS VOTRE ESPACE PERSONNEL

**TROUVEZ VOS FUTURS PROSPECTS**

NOM: orange    PRÉNOM: Île-de-France    Responsable - Manager

orange    Île-de-France    **SECTEUR D'ACTIVITÉ**

[+ RECHERCHE AVANCÉE](#)    [Rechercher](#)

### COMMENT ÇA MARCHE ?

Partagez un contact et gagnez des Salescoins

Trouvez des prospects grâce au moteur de recherche

**BIENVENUE LAURENT CLIGNY**



PROSPECTEUR  
Membre depuis le 20 mai 2014

---

Mes Salescoins : 235

Mes contacts : 6

[Ajouter des contacts](#)

[Parrainez un ami](#)

Et gagnez 10 salescoins

**RÉSULTATS DE RECHERCHE POUR LES PERSONNES**

1062 PERSONNE(S) TROUVÉE(S) AVEC VOS CRITÈRES DE RECHERCHE [+ Modifier les critères de recherche](#)

[+ Nouvelle recherche](#)

AFFICHER 200 1-200 DE 1062 PAGE 1 DE 6

		NOM	ENTREPRISE	TITRE	VILLE
<input type="checkbox"/>		HUCHARD Isabelle	ORANGE	RESPONSABLE DE DÉPARTEMENT	Paris (France)
<input type="checkbox"/>		BASTELICA François	ORANGE	HEAD OF MOBILE GAMING PRODUCT TEAM - MOBILE&TV GAMES BUSINESS UNIT	Paris (France)
<input type="checkbox"/>		WATTRE Emmanuelle	ORANGE	DIGITAL EDITORIAL & COM MANAGER SME MARKET	Paris (France)
<input type="checkbox"/>		DESEILLE Thomas	ORANGE	RESPONSABLE MARKETING	Paris (France)
<input type="checkbox"/>		OBOLENSKY Tatiana	ORANGE	RESPONSABLE MARKETING ORANGEFR	Paris (France)
<input type="checkbox"/>		MERSIOL Marc	ORANGE	CHEF DE PROJET	Paris (France)

**AJOUTER VOS PROSPECTS**

Salescoins à disposition : 235

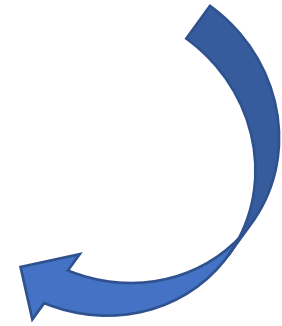
Fonction + 1 Salescoin

Email + 5 Salescoins

Téléphone + 4 Salescoins

[+ Ajouter une personne](#)

[+ Ajouter une entreprise](#)



Salezeo : pour attaquer les gros : www.salezeo.com

**FONCTION ET NIVEAU DE RESPONSABILITÉ**

» **TITRE PROFESSIONNEL DE LA PERSONNE**

marketing digital | Recherche sémantique +

» **NIVEAU DE RESPONSABILITÉ**

- Tous
- Président - Directeur général - Gérant
- Directeur executif - Vice President
- Directeur
- Responsable - Manager
- Employé
- Non renseigné

» **FONCTIONS DANS L'ENTREPRISE**

- Toutes
- Achat et services généraux
- Administratif et financier
- Artisans, commerçants, professions libérales
- Commercial
- Direction générale et stratégie
- Informatique
- Marketing et communication
- Production et logistique
- Ressources humaines
- Non renseigné

AFFICHER 200 1-38 DE 38 + nouvelle rec

			NOM	ENTREPRISE	TITRE
<input type="checkbox"/>			BLANQUET Hélène	ORANGE	RESPONSABLE STRATÉGIE DIGITALE ENTREPRISES FRANCE
<input type="checkbox"/>			MOREAU Jérôme	ORANGE	EMEA SENIOR DIGITAL MARKETING MANAGER
<input type="checkbox"/>			GLASS Emilia	ORANGE	CHEF DE PROJET MARKETING WEB
<input type="checkbox"/>			ROULLEAU Emmanuel	ORANGE	CHEF DE PROJET MARKETING
<input type="checkbox"/>			CABALE Stephanie	ORANGE	VP DIGITAL MARKETING
<input type="checkbox"/>			LACAN Stéphanie	ORANGE	DIGITAL MARKETING AND AUDIENCE MEASUREMENT MANAGER
<input type="checkbox"/>			CAROLA Laurent	ORANGE	CHEF DE PROJETS MARKETING/ PRODUIT VOIP ET SERVICES CONVERGENTS
<input type="checkbox"/>			CANIS Laurent	ORANGE	MARKETING MANAGER CLOUD DIGITAL BUSINESS
<input type="checkbox"/>			BOINET Karine	ORANGE	RESPONSABLE ANALYSE DIGITALE
<input type="checkbox"/>			CHESNIER Laurence	ORANGE	RESPONSABLE DIGITAL DESIGN ERGONOMIE
<input type="checkbox"/>			HAZAC Elodie	ORANGE	HEAD OF DIGITAL MARKETING OPERATIONS



**Jérôme Moreau**

ORANGE  
Ema Senior Digital Marketing Manager

Fiabilité 73%

Pour consulter les informations de cette personne, ajouter cette personne à vos contacts !

Ajouter à mes contacts (10 crédits)

Salezeo : pour attaquer les gros : [www.salezeo.com](http://www.salezeo.com)



<b>Avantages</b>
Arme ultime contre les standards nominatifs. Tel + mail renseigné
Les crédits sont en monnaie virtuelle : donner pour recevoir
Base de données mis à jour par les utilisateurs et des bots : bonne fiabilité.

<b>Inconvénients</b>
Pas très utile dans les TPEs / PME, LinkedIn sera plus pertinent.



Corporama : c'est mieux, mais c'est payant : [www.corporama.com](http://www.corporama.com)

☎ 01 71 16 31 16 ✉ [contact@corporama.com](mailto:contact@corporama.com)



[NOS SOLUTIONS](#) ▾

[NOS CLIENTS](#)

[CONNEXION CRM](#)

[A PROPOS](#) ▾

[RESSOURCES](#) ▾

[ACCÈS CLIENT](#)

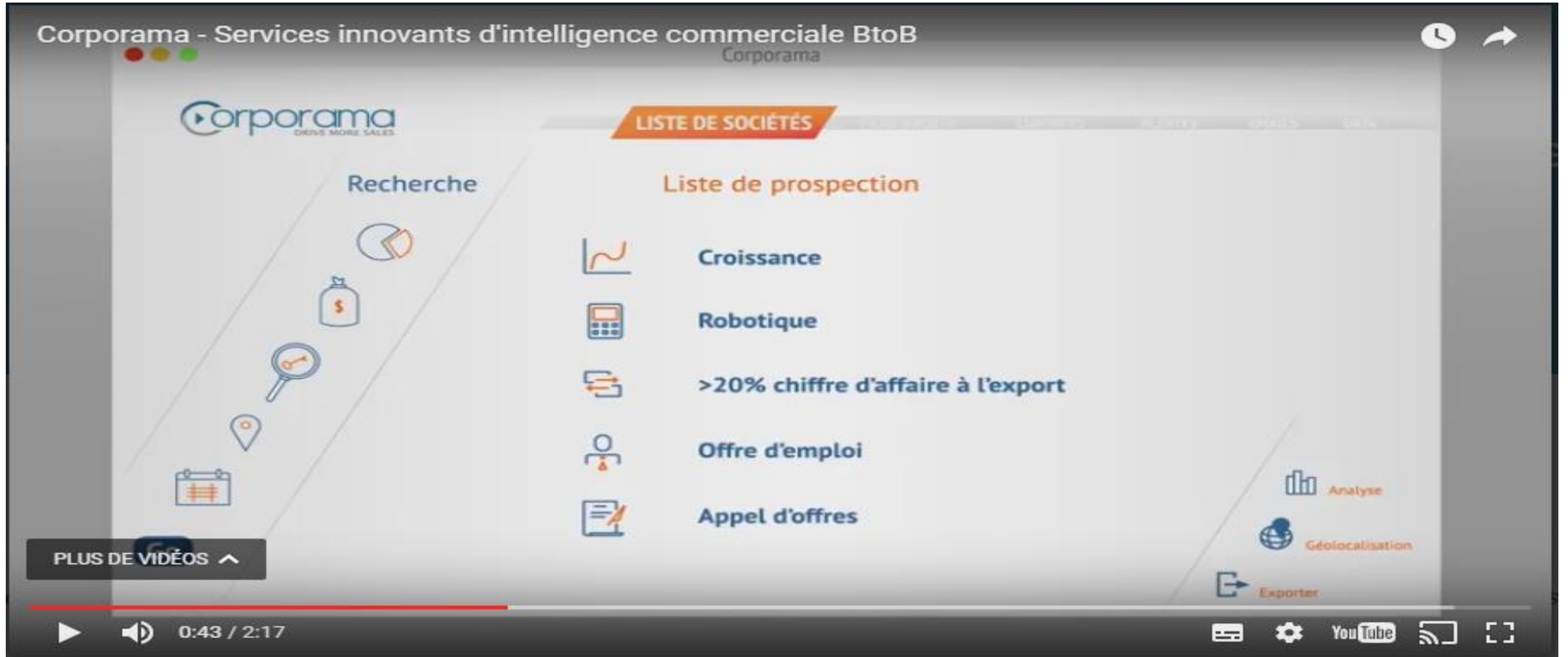
*Offre « Sales »*

Identifiez, qualifiez et contactez facilement vos futurs clients

[▶ VOIR LA VIDÉO](#)



Corporama : c'est mieux, mais c'est payant : [www.corporama.com](http://www.corporama.com)



CRM en ligne  
Mon CRM (50+ références)



Excel

Corporama : c'est mieux, mais c'est payant : [www.corporama.com](http://www.corporama.com)



Avantages	Inconvénients
Critères de sélection variés et couvrant la plupart des demandes.	65 € par mois, 12 mois minimum. 2000 crédit d'export par an
Notion de CRM	



Si la recherche de client prend plus de 40 % du temps, c'est un bon investissement

Nomione : quand on cherche des fonctions clés : [www.nomione.fr](http://www.nomione.fr)

Filiale en ligne du groupe nominations : recense les nominations et les évolutions de carrières des dirigeants.

La fonction  
de la semaine

**Direction  
générale**

Les nominations  
de la semaine

**209**

prises de poste

Entreprises qui font  
l'actualité

**BUSINESS FRANCE  
INTER MUTUELLES ASSISTANCE  
BRICORAMA  
EY FRANCE  
LAGARDÈRE ACTIVE**

Liste décideurs  
de la semaine

**69**

nouveaux contacts

**NomiOne  
des alertes  
au quotidien.**

Suivez l'actualité des  
entreprises et des  
décideurs pour  
identifier de nouvelles  
opportunités de  
prospection



Nomione : [www.nomione.fr](http://www.nomione.fr)



<b>Avantages</b>	<b>Inconvénients</b>
Les contacts viennent d'arriver à leur poste, ils ont du potentiel.	15 fiches contacts pour 35 €, 150 contacts par mois pour 99 €.
Nominatif et fiable.	Concurrence potentielle



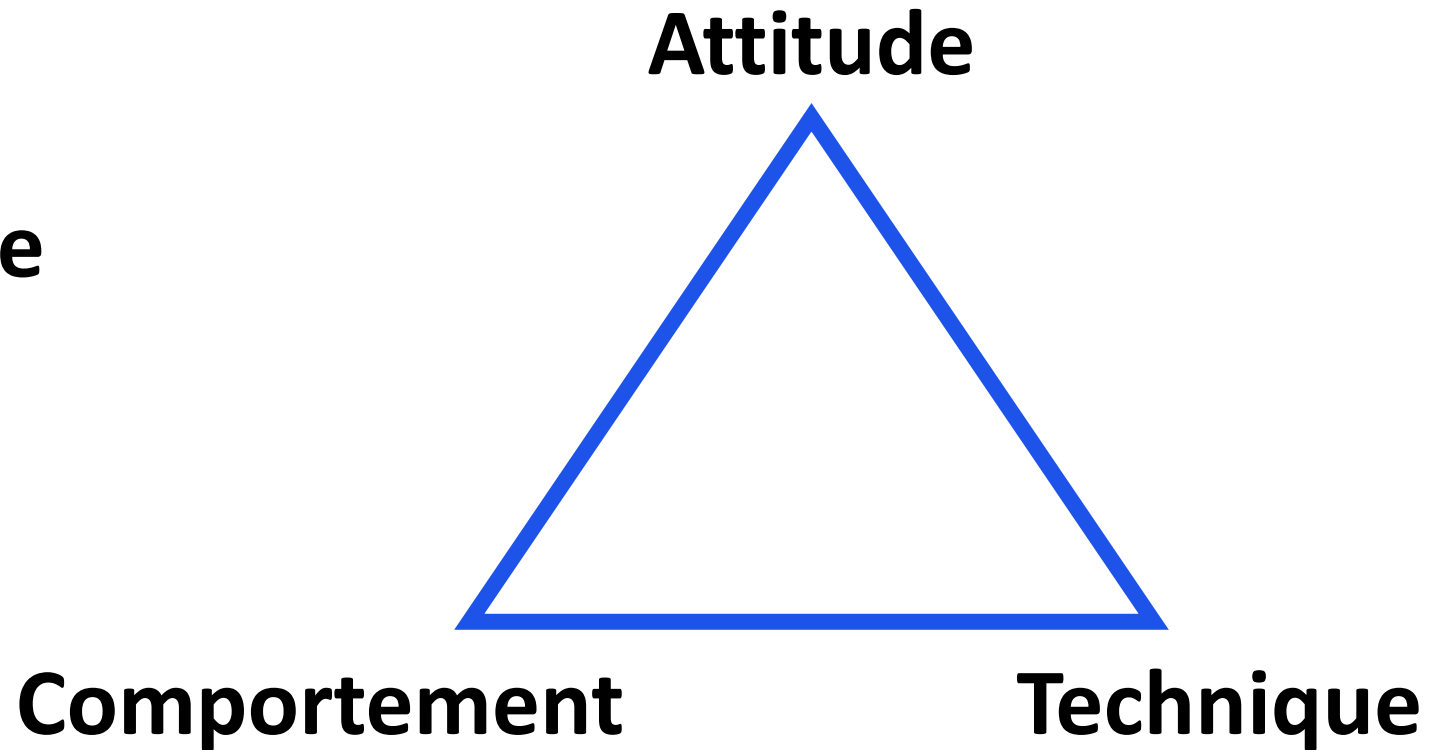
Quand on recherche des hommes-clés : DRH, DAF, Dir Mkg etc.

Et pleins d'autres startups du big data :

Bypath.com  
Sparklane-group  
Etc.

# Les ingrédients d'un RDV réussi

Le triangle du succès de Sandler:



# Les ingrédients d'un RDV réussi

- Ecouter 70 % du temps et parler 30%
- Cessez de parler de votre entreprise, cela n'intéresse personne!
- Qualifier les opportunités, au lieu de vouloir vendre:
  - Le client a-t-il un réel problème? Est-il disposé à le résoudre?
  - A-t-il le budget? Est-il disposé à l'investir?
  - Est-il le seul preneur de décision?

# Récupérer un RDV client gâché

Comment utiliser votre réseau Challenger Club pour rebondir ?

Je reprends chaque mois mes contacts « mous » du mois dernier, et je les invite au Challenger.

Je regarde mes « éléments envoyés » d'il y a 6 mois, et je reprends contact par une invitation au Challenger.

J'attaque les gros en me présentant sous l'étiquette du Club.



# Merci!

[laurent@impulsion3000.fr](mailto:laurent@impulsion3000.fr) – 06 10 63 24 06

[amelie.maurel@sandler.com](mailto:amelie.maurel@sandler.com) - 06 43 03 52 85

Les slides sont dispos sur :

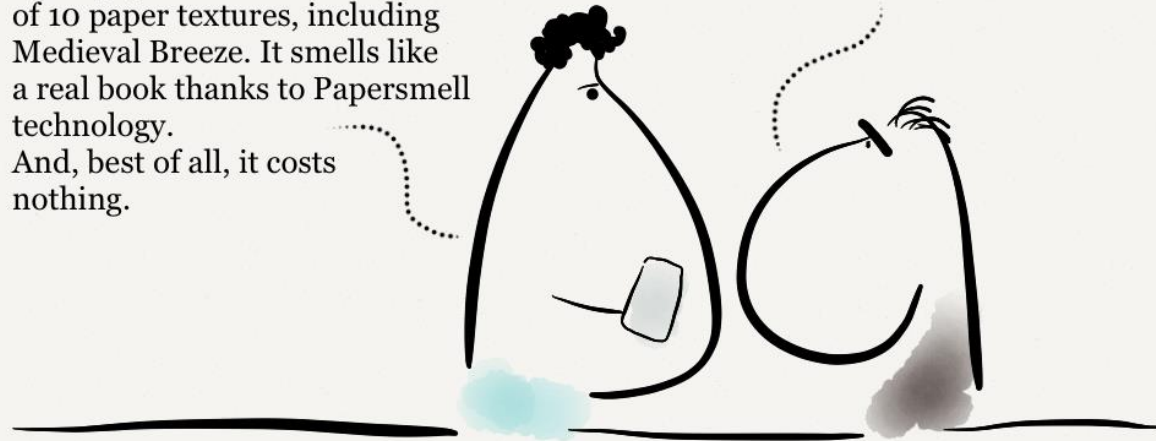
[www.impulsion3000.fr/reseaux/conference-commerciale-challenger/](http://www.impulsion3000.fr/reseaux/conference-commerciale-challenger/)

# Bonus 1/4

## 10<sup>TH</sup> GENERATION KINDLE

It has a screen that feels like a real paper. You can select one of 10 paper textures, including Medieval Breeze. It smells like a real book thanks to Papersmell technology. And, best of all, it costs nothing.

You see, it will never be a real book. A real book costs \$12.99.



ebookfriendly.com

Trop d'arguments,  
Tuent l'argument!!

# Bonus 2/4

ARE YOU TOO BUSY TO INNOVATE?

NO THANKS.  
WE'RE TOO BUSY.



Tout est dans l'attitude!!



# Bous 3 / 4 Le syndrome du déménageur



52 000 PME en Ile de France  
Toutes ont besoin d'un service de déménagement  
1 semaine tout les 7 ans!!

Nous avons tous tendance à surestimer les besoins de nos clients,  
mais en réalité nous sommes tous des déménageurs

# Bonus 4/4

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

Société très sérieuse qui vend ceci



Automotivation :  
Ca pourrait être pire, je pourrai être  
obligé de vendre des dispositifs de  
fonds d'urinoir!

**Impulsion**  
3000

 **Sandler Training**  
Finding Power In Reinforcement<sup>SM</sup>