

Leur problématique... Peut-être aussi la vôtre ?

Peut-être aussi les vôtres ?

Leurs objectifs?

Arriver à redynamiser les équipes commerciales : pratiques hétérogènes, connaissances plus ou moins actualisées des process et outils commerciaux, appropriation des produits à développer et, surtout, optimisation des techniques commerciales comportementales et verbales.

- Utilisation de nouveaux leviers pour engendrer engagement et mobilisation
- Un moment fort fédérant les équipes, quels que soient les âges et la séniorité professionnelle
- (Re)découverte des bons réflexes commerciaux et les produits
- Une approche mêlant rappels, apprentissage et mise en pratique

Leur aventure Guild'Up?

Société

Connaissance
Objectifs
Compte de
résultats
Plan
stratégique
Gestion des
risques

Clients

Parcours client
Étapes process
commerciaux
Compétences
requises
Talents
transversaux
et spécifiques
Collaboration
Situation des
équipes

Art commercial

d'entretien Écoutes mystères Indicateurs de satisfaction Attitudes d'écoute Gestion des mots interdits Profilage clients Relation win/win

Les outils

< Ensemble de outils commerciaux mis à disposition >

Attitudes

Persévérance Ténacité Motivation Champion de la mise-enpratique

5 niveaux 8 îles 29 quêtes



Les initiatives originales ? Et si vous faisiez pareil...

- Mixer les contenus (outils, réflexes, règles, comportements, ...) et mises en application validées par les managers de proximité
- Challenges collectifs ne pouvant être réalisés qu'en équipes
- Utilisation des leviers de l'escape game
- Mixer les équipes commerciales pour créer émulation et transversalité
- Codes cachés dans les outils à utiliser quotidiennement : création d'habitudes de navigation
- Utilisation d'objectifs opérationnels pour réussir certaines quêtes (exemple : réaliser 2 ventes rebonds pour avoir le code via la manager)

Des résultats inespérés! Bientôt les vôtres?



795 Duels gagnés

2 232 Quêtes réussies

3 003 Challenges remportés

Alors ? Votre future aventure ressemble-t-elle à cela ?

Bien d'autres cas opérationnels ont été inventés par nos clients :



- On-Boarding à l'international
- Formations certifiantes (voire fatigantes (©))
- Accompagnement au déploiement d'un plan de transformation stratégique monde
- Vulgarisation des gammes produits auprès de l'ensemble des collaborateurs
- Démultiplication des compétences digitales sur l'ensemble d'un groupe
- Mise à niveau en orthographe (ORTHO'FUN© carte proposée par EdenQuest)

contact@edenquest.fr