

5 conseils aux commerciaux pour réveiller le Digital Warrior qui sommeille en eux



Les commerciaux de terrain ont souvent été qualifiés de « Road Warriors ». Ils passent la majorité de leur temps en déplacement et emploient leurs qualités relationnelles pour susciter l'engagement des acheteurs en personne. Mais leur rôle se transforme. Ces Road Warriors sont forcés de se transformer en Digital Warriors, et doivent acquérir de nouvelles compétences pour vendre virtuellement. Découvrez cinq forces des Road Warriors et comment les mettre à profit pour qu'ils deviennent de vrais Digital Warriors.

01

Les Road Warriors

Établissent de nouvelles relations en personne

Les Road Warriors rencontrent souvent des prospects lors de conférences, de salons, d'événements partenaires, et autres événements physiques. Nombre de ces activités ont désormais lieu en ligne, ce qui crée un environnement entièrement nouveau et génère de nouveaux défis.

Les Digital Warriors

Établissent virtuellement de nouvelles relations

Les Digital Warriors doivent travailler davantage pour créer du lien lors de conférences et de salons virtuels. Pour démarrer, inscrivez-vous aux forums si les événements en proposent, et participez-y. Lors des sessions et sur les stands virtuels, essayez d'agir en tant qu'intervenant pour augmenter votre visibilité. Travaillez avec votre équipe marketing pour ajouter de la gamification aux événements virtuels afin d'augmenter leur fréquentation. Intégrez des éléments interactifs pour maintenir l'engagement des participants, et concentrez-vous sur la collecte d'informations en leur posant des questions (par exemple « Quels sont vos trois principaux besoins ? ») qui révèlent leurs difficultés et leurs attentes. Contrairement aux conversations en personne, ces interactions virtuelles vous donnent une raison de revenir vers les participants et de partager avec eux du contenu qui permet de répondre à leurs questions, ouvrant la porte à de futures interactions.

Les Road Warriors

Entretiennent les relations à travers des activités sociales et informelles

Les Road Warriors rencontrent souvent les clients lors de dîners, de déjeuners, ou pour prendre un verre, en plus des réunions officielles sur site. C'est en général un moyen clé pour les commerciaux de développer leurs relations avec les prospects, ce qui est essentiel pour les affaires importantes et leur cycle commercial souvent très long.

Les commerciaux apprennent à connaître leurs clients et gagnent leur confiance grâce à ces contacts sociaux étendus.

Les Digital Warrior

Entretiennent les relations à travers des événements virtuels et en ligne

Les Digital Warriors utilisent les réunions sur le web. La clé du succès est que chacune des parties utilise sa webcam. Et ne faites pas de ces réunions des sessions se résumant à diffuser des slides. Assurez-vous de maintenir le contact via la webcam. Sinon, les clients risquent fort de faire autre chose en parallèle et de n'être qu'à moitié présents.

Si possible, connectez-vous aux clients à travers des sites comme LinkedIn ou via des outils de chat. LinkedIn, par exemple, est un endroit parfait pour interagir avec les acheteurs et partager des idées et du contenu, ouvrant la porte à davantage d'interactions informelles en temps réel.

Les Road Warriors

Prendent la température grâce au langage corporel

Les Road Warriors sont des experts en langage corporel et expressions faciales. Lors de réunions en face-à-face, notamment chez le client, ils prennent la température de ce dernier et des parties prenantes à travers des interactions personnelles. Cela leur indique si le client est prêt à signer, et ses éventuelles hésitations. Ces compétences relationnelles sont plus difficiles à utiliser dans le monde virtuel.

Les Digital Warrior

Utilisent les données pour prendre la température

Bien évidemment, les Digital Warriors utilisent également leurs compétences relationnelles à travers la webcam pour mesurer les réactions des clients. Mais ils ajoutent à cela des données issues des interactions digitales de leurs clients.

Par exemple, les Digital Warriors peuvent voir si un client consomme plus de contenu, ce qui peut indiquer son intérêt et éventuellement une possibilité d'accélération du processus commercial. Ils peuvent également voir quel contenu les clients consultent et ce qui retient effectivement leur attention. Cela peut révéler des sujets importants pour ces derniers, et montrer le degré d'intérêt qu'ils ont pour vos produits.

Les Road Warriors

Développent des relations avec les influenceurs et les parties prenantes

La conclusion d'une vente importante est généralement un processus de longue haleine qui nécessite de rencontrer et de convaincre de nombreux influenceurs et parties prenantes au sein d'une organisation. Les Road Warriors rencontrent souvent ces décideurs essentiels lors de leurs rencontres sur site avec le client sponsor.

Bien entendu, de telles rencontres fortuites font désormais partie du passé.

Les Digital Warrior

Développent des relations grâce au contenu

Les Digital Warriors doivent fournir davantage d'efforts pour créer de telles relations étendues, en demandant parfois explicitement de rencontrer des membres des équipes.

Le contenu est désormais la clé pour accéder à ces nouveaux contacts. La prise d'initiative est essentielle pour créer de la confiance et montrer la capacité d'innovation de votre organisation.

Les Digital Warriors relèvent ces défis en envoyant du contenu introductif pertinent et en proposant une réunion de suivi pour en discuter et répondre aux questions du destinataire. Cela génère un cercle vertueux de partage de contenu et de réunions de suivi. Petit à petit, les Digital Warriors peuvent ainsi avancer et étendre leurs contacts au sein de l'organisation.

Les Road Warriors

Font preuve de leur implication personnelle

En se trouvant sur site, dans l'environnement de l'acheteur, les Road Warriors comprennent mieux les besoins et les problèmes rencontrés par le client, et ils peuvent adapter la conversation et le positionnement produit à cet acheteur en particulier. Cette attention personnelle et la personnalisation des réponses sont la clé du succès des Road Warriors. Ils font constamment preuve de leur compréhension et de leur intérêt pour le client et son activité, créant ainsi un climat de confiance qui est indispensable pour réaliser une vente.

Les Digital Warrior

Personnalisent les informations qu'ils partagent

Bien entendu, les Digital Warriors utilisent également leurs qualités relationnelles afin de personnaliser les e-mails, les réunions en ligne, et les conversations téléphoniques. Mais ils vont plus loin en personnalisant les présentations et le contenu qu'ils envoient. Cela ne se résume pas à personnaliser le nom de l'entreprise, mais nécessite de sélectionner le contenu approprié à envoyer. Grâce aux données sur l'engagement, les Digital Warriors peuvent voir quels contenus sont efficaces auprès des acheteurs, puis sélectionner et envoyer ces contenus sur mesure ou créer des présentations personnalisées contenant uniquement les informations pertinentes.

Lorsque vous devez utiliser le contenu pour entretenir les relations, il est essentiel que le contenu ne soit pas générique, mais parfaitement adapté au parcours du client.

À propos de Seismic

Seismic est la solution de Marketing et de Sales enablement leader sur le marché, permettant d'aligner les équipes Go-to-market et de leur donner les moyens d'offrir des expériences client engageantes et sources de croissance. La Storytelling Platform™ de Seismic permet aux spécialistes du marketing d'orchestrer la distribution de contenu à travers tous les canaux, et aux commerciaux d'interagir avec les acheteurs potentiels à chaque étape de leur parcours. Plus de 700 entreprises dont IBM et American Express ont choisi la plateforme de Sales Enablement de Seismic. La Seismic Storytelling Platform™ s'intègre avec des plateformes centrales pour les entreprises, dont Microsoft, Salesforce, Google et Adobe. Seismic est basé à San Diego et dispose de bureaux en Amérique du Nord, en Europe et en Australie. Pour découvrir comment les entreprises de votre secteur utilisent Seismic, visitez [seismic.com](https://www.seismic.com).

[Téléchargez notre e-book](#) pour découvrir comment réinventer vos équipes commerciales afin de transformer vos road warriors en digital warriors.

© 2021 Seismic. Tous droits réservés.

Pour en savoir plus, visitez www.seismic.com →

