

Comment les commerciaux B2B modernes préparent, mènent et assurent le suivi de leurs rendez-vous

INFOGRAPHIE

Aujourd'hui, les commerciaux consacrent 70 % de leur temps à la préparation, à la réalisation ou au suivi des rendez-vous, alors que la majorité des acheteurs pensent toujours qu'ils se rendent aux rendez-vous sans y être préparés.¹ D'où vient ce décalage et comment votre équipe peut-elle le corriger ? Analysons les données pour le découvrir.

Les acheteurs B2B maîtrisent plus que jamais le cycle de vente

96% des prospects font leurs propres recherches avant de contacter un commercial.²

50% du parcours d'achat d'un client est achevé avant même qu'il ne contacte un commercial.³

5 décideurs, en moyenne, sont impliqués dans chaque étape du processus de vente, ce qui rend la conclusion de deals plus difficile.⁴



Vos commerciaux sont-ils prêts à répondre aux besoins des acheteurs B2B d'aujourd'hui ?

Les occasions de convaincre les acheteurs sont rares. Voici ce que vous pouvez faire pour être prêt à les saisir :

Préparez-vous plus intelligemment, pas plus intensivement

71% des clients recherchent des démarches commerciales personnalisées.⁵

CONSEIL D'EXPERT

utilisez Seismic pour réaliser un pitch deck personnalisé en un clic, pour rassembler une série de contenus liés aux besoins et objectifs spécifiques de votre acheteur, et pour obtenir le coaching en juste à temps dont vous avez besoin pour impressionner vos interlocuteurs lors de chaque rendez-vous.

Faites de meilleures présentations

Les commerciaux ont **150 %** plus de chances de conclure un deal s'ils ont été convaincants lors du premier entretien.⁶

CONSEIL D'EXPERT

laissez Seismic for Meetings gérer votre prise de notes, afin que vous puissiez répondre facilement à toute question ou objection. Une question vous a pris au dépourvu ? La recherche alimentée par l'IA vous permet d'obtenir les réponses dont vous avez besoin, au moment où vous en avez besoin.

Assurez un suivi plus rapide

Les commerciaux ont **3 à 7 fois** plus de chances de conclure un deal s'ils effectuent les actions de suivi du rendez-vous moins de 24 heures après.⁷

CONSEIL D'EXPERT

Seismic for Meetings repère les sujets clés, les actions à entreprendre, les objections et recommande du contenu grâce à l'IA en fonction de son analyse du résumé du rendez-vous. Traitez ces points d'action et partagez un contenu de suivi pertinent dans une DSR (Digital Sales Room ou espace digital de collaboration) juste après l'appel afin de maintenir la dynamique.

¹ Forrester
² HubSpot

³ Gartner
⁴ HubSpot

⁵ McKinsey & Company
⁶ McKinsey & Company

⁷ Harvard Business Review

Prêt à maîtriser les leviers de la vente B2B moderne grâce à Seismic ?

Demandez une démo →

