



Les profils de Conseillers Commerciaux en fonction de leur Potentiel Commercial

Xavier Teichmann

OXYMORE®

POTENTIEL COMMERCIAL

Compétences
métiers

Compétences
relationnelles

Potentiel
Commercial

Compétences
commerciales



Le « Potentiel Commercial » d'un individu est fonction de sa capacité à se développer sur les trois axes suivants.

1. « **L'Axe Compétences Métiers** », ou encore celui de son expertise.
2. « **L'Axe Compétences Relationnelles** », ou encore sa capacité à entrer en relation avec les autres.
3. « **L'Axe Compétences Commerciales** », ou encore sa capacité à persuader les autres.

L'idéal bien sûr est de pouvoir exceller sur les trois axes.

Tout comme une chaîne se brise au plus faible de ses maillons, la faiblesse commerciale se situe le long de l'axe le moins développé. C'est pour cette

raison qu'il est important de se déployer le long des trois axes pour bien développer son « potentiel commercial ».

Chaque personne à un ou deux axes de prédilection. Des axes qui sont naturellement développés. Là où l'individu se sent à l'aise. C'est, en quelque sorte, sa zone de talent.

Par conséquent, il faut travailler sa compétence à se déployer sur les autres axes, et ce en plus de capitaliser sur sa zone de talent.

Maintenant que l'on a abordé ces principes, voyons ce qui peut s'en dégager. Dans un autre livre à paraître, vous trouverez toutes les informations concernant le « modèle du potentiel commercial ». Les différents profils naturels de conseillers commerciaux

Les différents profils naturels de conseillers commerciaux

Ils sont au nombre de 7 et chacun d'entre eux a ses forces et ses points d'attention.

Chaque profil est susceptible de tomber dans certains pièges. C'est donc aussi pour cette raison que connaître son profil ou celui des membres de son équipe commerciale est intéressant.

Laissez-moi vous présenter maintenant les 7 profils commerciaux d'Oxymore Company basés sur notre modèle du « Potentiel Commercial » :

1. Le Bienveillant

Veut être utile à ses clients. Il veut bien les servir et leur être agréable. Pour lui, ce qui est le plus important dans « Conseiller Commercial », c'est le mot « Conseiller ». C'est d'ailleurs pour ça que la connaissance du produit et/ou du service est aussi quelque chose qui a de l'importance. Mieux on maîtrise mieux l'on peut aider son client. Leur atout est leur capacité d'empathie. (Aider)

- + Service, aide, compréhension, besoin client.
- Assertivité, force de persuasion, initiatives.

2. L'Expert

Veut avant tout inspirer confiance par sa maîtrise du sujet. Il connaît son produit et/ou son service sur le bout des doigts ainsi que le marché et la concurrence. Même si pour lui, il ne le connaît pas encore assez. Il amène de la valeur à ses clients par son expertise. Pour lui, ce qui est le plus important dans « Technico Commercial », c'est le mot « Technico ». Leur atout est leur capacité à devenir expert dans leur branche. (Expliquer)

- + Préparation, argumentation, connaissances.
- Lent, peur de prendre des risques, empathie.

3. L'Attaquant

Veut avant tout vendre. Il sait persuader et mettre tout en oeuvre pour scorer. Il est le numéro 9 du terrain de foot. Mettre des goals, c'est ce qui le drive. Le mot important pour lui dans l'expression « Conseiller Commercial », c'est « Commer-

cial ». Il est dans le business pour vendre. Son atout principal, c'est sa capacité à persuader et/ou à influencer le client. Il n'y va pas par quatre chemins. (Gagner)

- + Convaincant, orienté résultats, audace.
- Écoute client, relation long terme, self interest.

4. L'artisan

Veut avant tout vendre un produit et/ou un service de qualité. Aime vendre ce qui est beau, bon, adéquat. Il privilégie la connaissance produit/service autant que la relation avec le client, car, il aime apporter des solutions auxquelles les autres n'ont pas pensés. C'est comme ça qu'il gagne la confiance de son client. Un de ses atouts c'est de se faire recommander par ses clients contents. Il ne se

considère pas comme « Commercial », mais plus comme un professionnel qui sait mettre la main à la pâte. (Fabriquer)

- + Donne envie d'acheter, connaissances, service.
- Du mal à pousser le client, aller vers le client, peut être impulsif.

5. Le story-teller

Veut avant tout parler de ce qui est possible pour le client grâce à son produit et/ou service. Il persuade en créant une bonne relation. Il explique l'origine du produit et/ou du service. Il influencera les décisions par des anecdotes et des histoires. Il n'est

pas expert, mais sait ce que les autres en disent et en font. Il parle bien et vend bien. Son atout est son enthousiasme.(Raconter)

- + Passionné et enthousiaste, influence positivement, sait vendre.
- Prend les choses en main, persuasif, sait de quoi il parle.

6. Le chef d'orchestre

Veut avant tout contrôler la situation et que tout se déroule selon ses plans. Il connaît son métier et c'est bien pour ça que le client doit lui faire confiance. On n'explique pas à un chirurgien comment il doit nous opérer ! Il sait très clairement

ce qu'il faut au client, même si celui-ci n'en a pas conscience et c'est ce que le client aura ! Son atout, c'est son assurance. (Organiser)

- + Prends les choses en main, persuasif, sait de quoi il parle.
- Empathie, entrer dans une vraie relation, écoute.

7. Le caméléon

Veut avant tout vendre en s'adaptant parfaitement au client. Il est aussi à l'aise d'un point de vue technique, que relationnel ou persuasif. Il cerne très vite ce dont le client a besoin et le persuadera rapidement de ce qu'il doit faire. Il gagnera la confiance

de son client que cela soit par sa sympathie, par son expertise ou encore par son aplomb. Son atout, c'est sa capacité d'adaptation à son client. (Influencer)

- + A l'aise dans toutes les situations, talent naturel à la vente, capactié d'aller au bout des choses.
- Peut se reposer sur ses acquis, risque au laisser aller, Attend d'être bien épaulé sinon risque de partir vitre ailleurs.



Notre mission est de vous aider à développer
votre potentiel commercial.

Comment ?
En vous aidant à vendre mieux, plus et dans la durée.

www.oxymorecompany.com

Éditeur responsable :
Xavier Teichmann
23 rue de Tubize
1440 Braine-le-Château