

Pilotage et reporting de l'animation commerciale et stimulation des forces de vente

Ce module métier élabore les statistiques commerciales (objectifs/ventes) par produit, marché, commercial, campagne, ... afin de piloter et stimuler un réseau de vente:

- déclarer par l'Intranet, en temps réel, les ventes réalisées et/ou les importer du SI de production
- consolider les ventes avec le moteur d'agrégats selon les critères d'analyse et les règles de calcul appropriées
- automatiser le processus d'attribution des objectifs
- prendre en compte les mutations des commerciaux
- automatiser l'élaboration et la diffusion des tableaux de bord d'activité
- mettre en forme des tableaux pour permettre au management et aux commerciaux de piloter le Plan d'Action Commerciale (PAC)
- s'adapter en temps réel aux évolutions du PAC en modifiant les référentiels
- s'interfacer avec le système de gestion pour éviter la phase de saisie

Description

Stimuler

Intéresser les forces de ventes à l'atteinte de leurs objectifs - Convertir et valoriser les ventes en points (plafond, condition, exception, ...) - Stimuler les commerciaux, les agences et les régions (cadeaux, bonus, primes, part variable du salaire) - Restituer les palmarès individuels et collectifs

Piloter les objectifs

Saisir et/ou importer les objectifs - Suivre, en temps réel, les ventes - Connaître la situation par rapport au PAC du réseau par commercial, agence, région, et global - Disposer des ventes réalisées et des objectifs par action commerciale, produit ou famille de produits et par marché - Plafonner les réalisations par produits et familles pour corriger les ventes exceptionnelles - Définir et adapter à tout moment les règles d'agrégation et de calcul

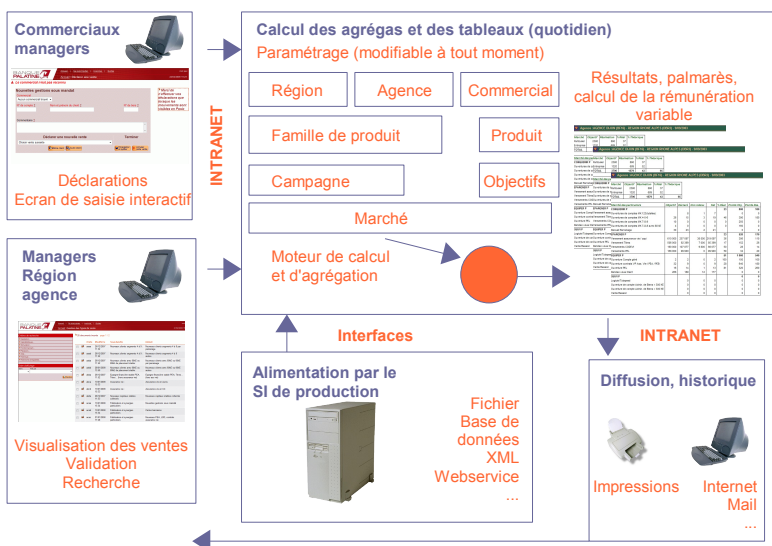
Optimiser

Automatiser la saisie, la réalisation et la génération des tableaux – Fiabiliser les restitutions et éviter les erreurs de saisie et d'analyse - Faire évoluer le PAC à tout moment en modifiant les référentiels même pendant la période - Réagir au quotidien et adapter les actions à mener - Historiser pour retrouver facilement et à tout moment les tableaux en cours ou archivés (inutile de les imprimer systématiquement) - Permettre la validation des ventes déclarées (par produit, famille, commercial, client...)

Intranet

Bénéficier d'une solution entièrement sécurisée et sauvegardée (les données et les restitutions sont sur le serveur) - S'interfacer avec le système d'information de l'entreprise – Accéder à distance aux statistiques commerciales - Disposer d'un module de gestion de contenu pour informer le réseau

Principe de fonctionnement



Marché	Quantité	Précédente	Volume	Précédente	Précédente	Précédente	Précédente
Marché 1	100	100	100	100	100	100	100
Marché 2	200	200	200	200	200	200	200
TOTAL	300	300	300	300	300	300	300

Témoignage

- « ... L'applicatif de suivi du PAC a simplifié le pilotage, le reporting et la stimulation des forces commerciales de la Banque Palatine...

Depuis sa mise en place sur notre Intranet, les commerciaux connaissent à tout moment leurs réalisations par rapport à l'objectif. Pour le management, c'est un gain de temps précieux ; nous

consultons l'évolution des ventes réalisées par les commerciaux, les agences et régions. Les informations délivrées par l'outil servent de base de calcul pour la part variable des commerciaux, en fonction des paramètres que nous avons définis. »

Le Directeur du Pilotage Commercial du Réseau Banque Palatine.

- un réseau commercial de 550 personnes réparti en 6 régions - 55 agences – 70 managers et 210 conseillers
- + de 500 000 actes déclarés par an)