

Pour vous abonner, rendez-vous p. 63

SOMMAIRE

WHAT'S UP ?

05 ÉDITORIAL

06 ZAPPING

08 REPÈRES
S'inspirer des entreprises **Great Place to Work**

10 PROSPECTIVE



STÉPHANE MALLARD
évangéliste digital chez l'éditeur Blu Age
«*L'intelligence artificielle va rationaliser la relation commerciale*»

12 TRIBUNE
Intelligence artificielle, la meilleure alliée des commerciaux ?

14 PROSPECTIVE



DAVID EVANS
économiste américain
«*BlaBlaCar, PayPal, Uber... des modèles à adopter?*»

ACTION CO SUR LE WEB

- Mesurez la rentabilité de vos clients : tout savoir sur la Customer Lifetime Value
- Et si vous recrutiez un commercial en alternance ?
- Comment construire un argumentaire de vente ?

www.actionco.fr

DOSSIER SPÉCIAL

LES 50 NOUVEAUX MANAGERS COMMERCIAUX QUI COMPTENT 45



HOW TO

- 30 SAVOIR-FAIRE**
Dites stop aux objections clients mal traitées
- 32** 5 conseils pour bien choisir sa solution de génération de leads
- 33** 8 clés pour négocier avec les syndicats
- 34 VEILLE JURIDIQUE**



- 36 GUIDES D'ACHAT**
Aide à la vente : 8 solutions de présentation commerciale innovantes
- 40 Automobiles : quelles nouveautés pour les entreprises ?**
- 42 INNOVATIONS**
4 solutions décryptées

BUSINESS

16 DEBRIEF
Un réseau social dédié pour les vendeurs de **La Martiniquaise**
Etam envoie sa direction sur le terrain
TAG Heuer forme ses vendeurs via un Mocc

19 GRAND ANGLE



CRM, POURQUOI IL EST IMPOSSIBLE DE S'EN PASSER

- 20** Le CRM, point de convergence des outils d'aide à la vente
- 24** Faire de son CRM un outil pour manager ses commerciaux
- 26** Projet CRM : la feuille de route d'un manager
- 28** Quel ROI pour votre CRM ?

PEOPLE

64 LA TRIBUNE DES DCF

66 TRIBUNE



SÉBASTIEN ZINS
vice-président régional en charge du retail chez Salesforce



TÉLÉCHARGEZ L'APP' DU MAGAZINE

