

WHAT'S UP ?

05 ÉDITORIAL

06 ZAPPING
La gestion de carrière, préoccupation majeure des collaborateurs

08 Bien intégrer ses collaborateurs a un impact sur l'atteinte des objectifs

10 L'abonnement, nouvelle arme des entreprises?

12 REPÈRES
RGPD, pourquoi cela concerne aussi les commerciaux

14 PROSPECTIVE



JULIEN PILLOT
directeur des synthèses stratégiques et concurrentielles à Xerfi Percepta
«*Pourquoi il faut savoir tuer sa vache à lait*»

18 PROSPECTIVE



RALPH HABABOU
expert en relation client
«*Comment le vendeur peut-il s'adapter au client expert?*»

BUSINESS



22 Force de vente: ces équipements high-tech qui font la différence

26 Comment la tablette a révolutionné le rendez-vous client

28 Metro Cash & Carry mise sur les tablettes

HOW TO

34 SAVOIR-FAIRE
Et si vous hackiez le management de votre entreprise?

36 4 idées pour un management plus collaboratif

38 9 secrets de leadership des plus grands managers

42 3 enseignements tirés des séries télévisées

44 VEILLE JURIDIQUE



48 GUIDE D'ACHAT
6 produits pour faciliter la vie de vos commerciaux

52 INNOVATIONS

ÉVÉNEMENT

55 TROPHÉES 2017
Découvrez les projets portés par 10 managers commerciaux



30 GRAND ANGLE
ACHETEURS / COMMERCIAUX, DEUX UNIVERS INCONCILIABLES?

30 Commerciaux, ce que vous devez savoir sur les acheteurs!

32 Ce que les acheteurs reprochent aux commerciaux

PEOPLE

64 LA TRIBUNE DES DCF

66 TRIBUNE



ÉLIE CHOUKROUN
président de Ricoh France
«*Développer l'employabilité. Il est temps de sortir du non-dit*»

ACTION CO
SUR LE WEB

• Rémunération: sortir des vieux schémas pour (enfin) motiver ses commerciaux

• Social selling: l'inventeur du concept livre ses 3 conseils

• 96 % des clients déçus de la personnalisation de leur expérience

• Les achats ne sont plus vus comme des "cost killers"

• Holacratie ou comment remettre le business au cœur de votre organisation

• Créer un lien émotionnel avec son client en rendez-vous

www.actionco.fr



TÉLÉCHARGEZ L'APP' DU MAGAZINE

