

LE MEILLEUR DES DEUX MONDES

Trouver un juste équilibre dans la Vente Hybride

MERCURI international

Depuis mars 2020, rien n'est plus pareil dans le domaine des ventes. Les ventes ont subi des changements majeurs et ont évoluées rapidement. Avant la pandémie, les rendez-vous en distanciel étaient presque impensables, mais ils sont désormais devenus la norme pour les vendeurs comme pour les clients.

Mercuri International a récemment mené une enquête auprès d'entreprises en Allemagne, Benelux, Finlande, France, Italie, Suède et au Royaume-Uni pour bien comprendre comment se fait la transition d'un modèle de vente en présentiel à un modèle en distanciel puis, comment ces entreprises trouvent un équilibre au travers des ventes hybrides.

PRINCIPALES CONCLUSIONS DE L'ÉTUDE

>89%

DES ENTREPRISES

ont été affectées par la pandémie de COVID 19 et le confinement.

171%

D'AUGMENTATION

des rendez-vous en distanciel par le biais de canaux tels que Zoom et Microsoft Teams



>77%

DE COMPTES GLOBAUX ET GRAND COMPTES

ont une forte acceptation des rendez-vous clients en ligne...

38%

... DES COMPTES MOINS CRITIQUES

ont une acceptation élevée des rendez-vous clients en ligne



>4x

PLUS DE RENDEZ-VOUS CLIENTS

sont possibles (en ligne par rapport aux rendez-vous sur place), ce qui maximise la productivité



53%

DE RENDEZ-VOUS CLIENTS SUPPLÉMENTAIRES

grâce à un modèle de vente hybride permettant des gains de productivité



49%

CONSIDÈRENT QUE LE PLUS GRAND DÉFI

en ligne demeure les limites de la communication non verbale

97.2 tonnes

DE CO2

économisées par personne et par an en passant à seulement 20% de rendez-vous en ligne

L'AVENIR DES VENTES EST-IL DONC EN PRÉSENTIEL OU EN DISTANCIEL ?

Les deux : un modèle hybride valorise les interactions en face-à-face tout en tirant parti des avantages du monde numérique en termes de productivité.

Les meilleures équipes de vente seront celles qui auront les compétences nécessaires pour exceller dans les deux domaines.



Chaque année, Mercuri International permet à des entreprises de plus de 50 pays d'atteindre l'excellence en matière de vente. Nous servons nos clients à la fois localement et mondialement avec des solutions personnalisées et une expertise sectorielle. Nous faisons croître le profit grâce aux personnes, en fournissant les outils et les processus pour relever tous les défis de vente.

Pour plus d'information, rendez-vous sur [mercuri.fr](https://www.mercuri.fr)