

Introduction

Vous trouverez dans ce livre une somme de détails à mettre en œuvre. Nous ne vous promettons pas le bonheur mais plutôt comme l'aurait dit Churchill « du sang, du travail, des larmes et de la sueur ».

En revanche, nous pouvons l'affirmer avec certitude, par expériences personnelles mais aussi preuves via nos travaux sur le sujet avec de nombreuses entreprises : en appliquant notre méthode, vous développerez votre taux de transformation des ventes et votre chiffre d'affaires.

Développer son taux de transformation : tout est dans les détails, un exemple concret avec l'Alpe d'Huez

Régulièrement, nous entendons les dirigeants nous parler du problème de *closing* des équipes commerciales ; c'est vrai que c'est un sujet important. Pourtant, quand un dirigeant nous parle du taux de *closing*, nous pensons toujours à l'Alpe d'Huez.

Quand on demande à tous les coureurs du Tour de France leurs rêves en matière d'étapes, ils parlent toujours de gagner le jour de l'Alpe d'Huez et de ses vingt et un derniers virages.

Pour ceux qui ne connaissent pas, l'étape mythique de l'Alpe d'Huez se termine par vingt et un virages très serrés, ce qui permet à la foule, nombreuse, d'approcher au plus près les coureurs. Les émotions sont, paraît-il, considérables, les spectateurs encouragent bruyamment les sportifs, les commen-

tateurs sont surmotivés et hurlent dans leurs micros afin de mieux faire vivre aux téléspectateurs cette ambiance unique.

Le rêve des coureurs, donc l'Alpe d'Huez, et son final des vingt et un virages qui sont au vélo ce qu'est le *closing* en vente.

On oublie juste quelques détails que voici :

- détail : pour gagner l'Alpe d'Huez, il faut arriver en haut, et battre les 200 autres concurrents !
- détail : pour arriver en haut, il faut escalader 14,5 kms !
- détail : pour arriver en haut, il faut supporter une pente moyenne de 8 % !
- détail : pour arriver en bas de l'Alpe d'Huez, dernier col de la journée vers 16 h 00, il faut déjà avoir passé les 4 cols précédents, et avalé 150 km au bas mot dans la journée !
- détail : pour prendre le départ de cette course, il faut être capable de passer les premières étapes du Tour de France (environ 2.000 Km à 39 km/heure de moyenne) !
- détail : pour être sélectionné au Tour de France, il faut battre ses propres amis et les concurrents de son équipe !
- détail : pour battre ses amis, il faut déjà avoir eu des résultats, et s'être entraîné 15.000 km, à vélo, l'hiver précédent !

Et il aura fallu répéter et appliquer tous ces détails durant des années, car la moyenne d'âge des derniers vainqueurs de cette étape est de 27 ans, quand une carrière de cycliste professionnel démarre plutôt vers 20 ans.

Le cyclisme, sport très difficile qui est fait d'une somme de détails, est volontairement comparé au taux de transformation des ventes.

Le *closing* (vingt et un virages) est important, mais il y a une somme de choses avant d'atteindre cet état de béatitude que procure la signature du client.

Ce livre ne vous apprendra rien de révolutionnaire, mais progressivement vous gagnerez 0,01 % sur votre taux de

transformation après chaque action, un peu comme un coureur cycliste, kilomètres après kilomètres.

Notre audit final vous propose une batterie de questions : soit autant d'actions à mettre en œuvre, à contrôler ou amplifier ; autrement dit : 100 virages à prendre !