

A woman with dark curly hair, wearing a light blue and white striped shirt, is smiling on the left. A man with short grey hair, wearing a white shirt with a small dark pattern, is smiling on the right. The background is a solid red color. A large, semi-transparent blue circle is overlaid on the lower half of the image, containing white text.

# Impact psychologique des objectifs sur le Commercial

Vente B2B - Entrepreneuriat - Job search

# La fixation des objectifs a un fort impact sur la motivation de la force de vente

Reflexion



 Julien Pibourret



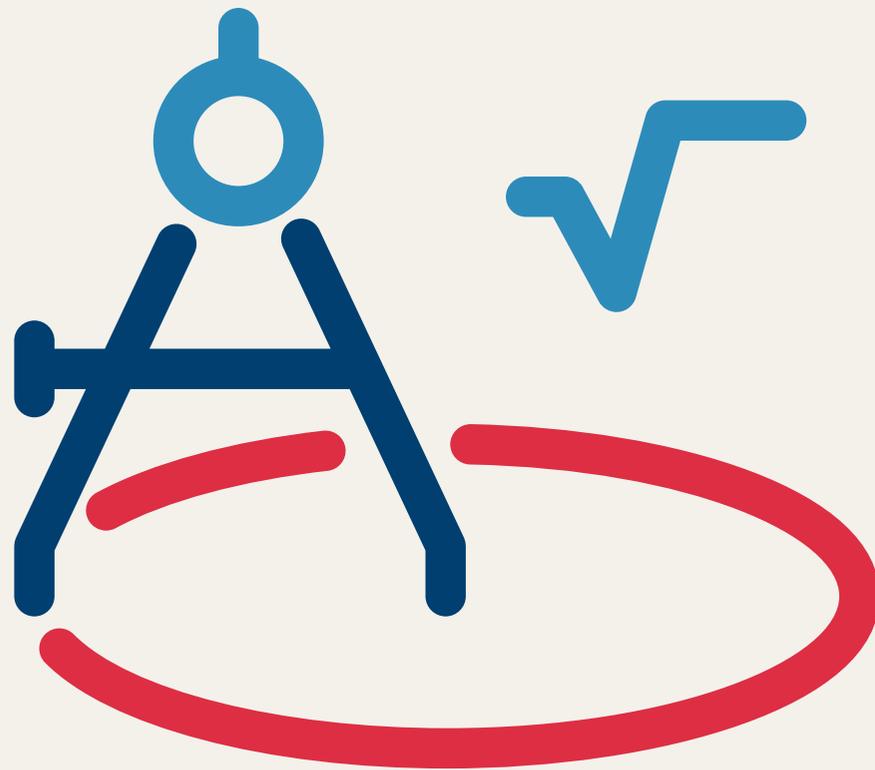
 Hasnia Muman-Berkhli



 Richard Rufenach

# Calibrer

---



Les objectifs doivent être calibrés selon les **compétences** du/de la Commercial(e), la **dynamique de son secteur** et sa **confiance** en l'avenir. L'entretien qui conduira à leur annonce doit toujours débiter par des **aspects positifs**.



# Autrement ils peuvent créer...



Stress



Démotivation

Frustration



Mal-être



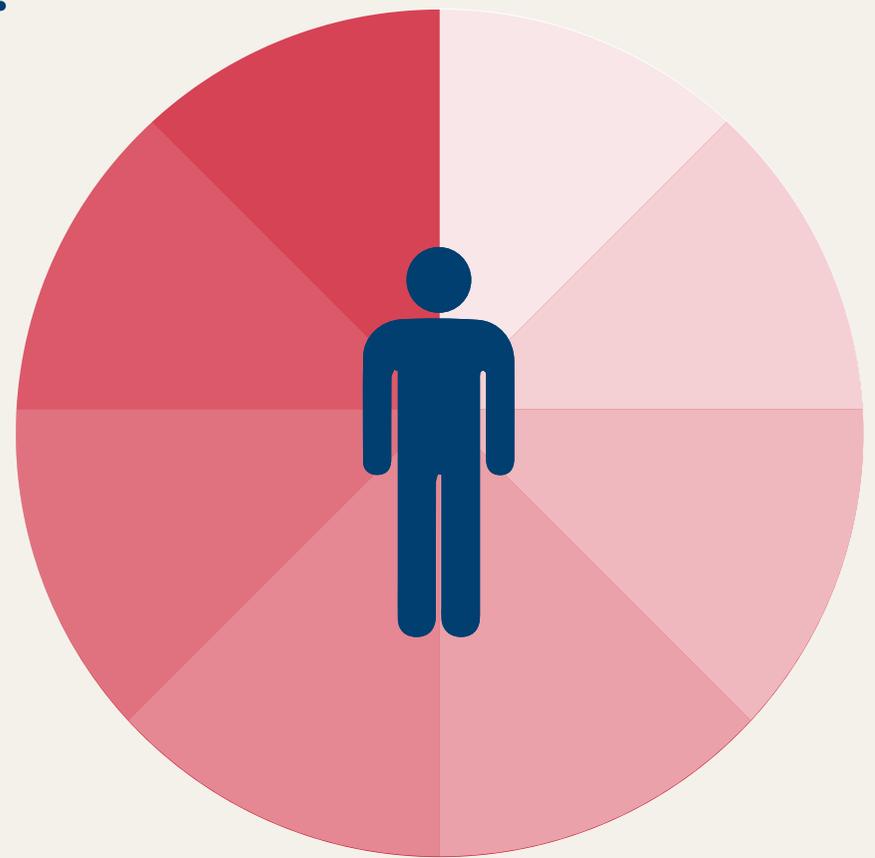
# Bien communiquer

---

Chaque Commercial(e) a un **mode de pensée différent.**

Il/elle va donc **réagir singulièrement** à l'annonce de l'objectif.

Il est important **d'adapter sa communication** en en tenant compte.



Les ressorts motivationnels de chacun(e) dépendent en bonne partie de son trait de caractère majeur.



+ Suivre

# Profil dominant(e)

---

Ce type de profils

apprécie fortement les **défis**.

Il est généralement à l'aise  
avec un objectif ambitieux.

Une communication basée  
sur le **challenge** et la **confiance**  
envers le/la Commercial(e)  
sera source de motivation.



# Profil conformité

---

Ces Commerciaux sont prudents. Ils apprécient **comprendre** d'où l'on vient et où l'on va. Ils aiment **connaître les chiffres clés**, les schémas. Avec eux, il est bon de parler sous un angle **factuel**.

Une communication simple et terre-à-terre favorisera leur motivation.



# Profil stabilité

---

Ils **cherchent du sens** à leur action. Ils

apprécient la **cohésion collective**

et s'y inscrivent avec succès.

Communiquer sur une **grande échelle**,

celle des besoins de l'**entreprise**

et non de l'individu,

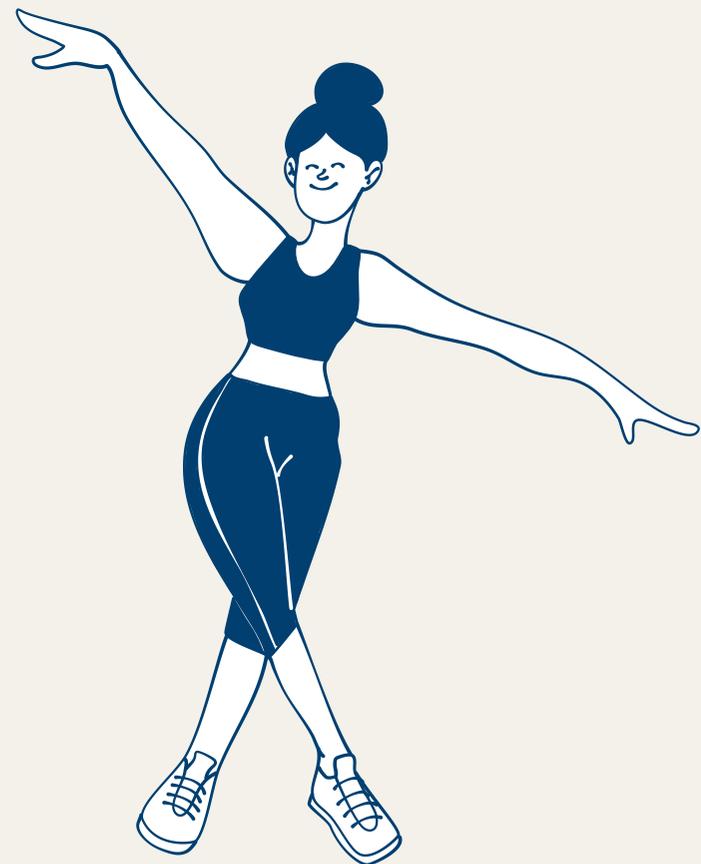
sera une bonne façon de les motiver.



# Profil influent(e)

---

Les Vendeurs/ses possédant cette dominante sont des **optimistes**. Ils aiment la variété, le **changement**. Trop de monotonie dans leur quotidien peut les désimpliquer. Leur communiquer les objectifs avec **enthousiasme** et faire preuve de **reconnaissance** pour leur travail assureront un haut niveau de motivation.

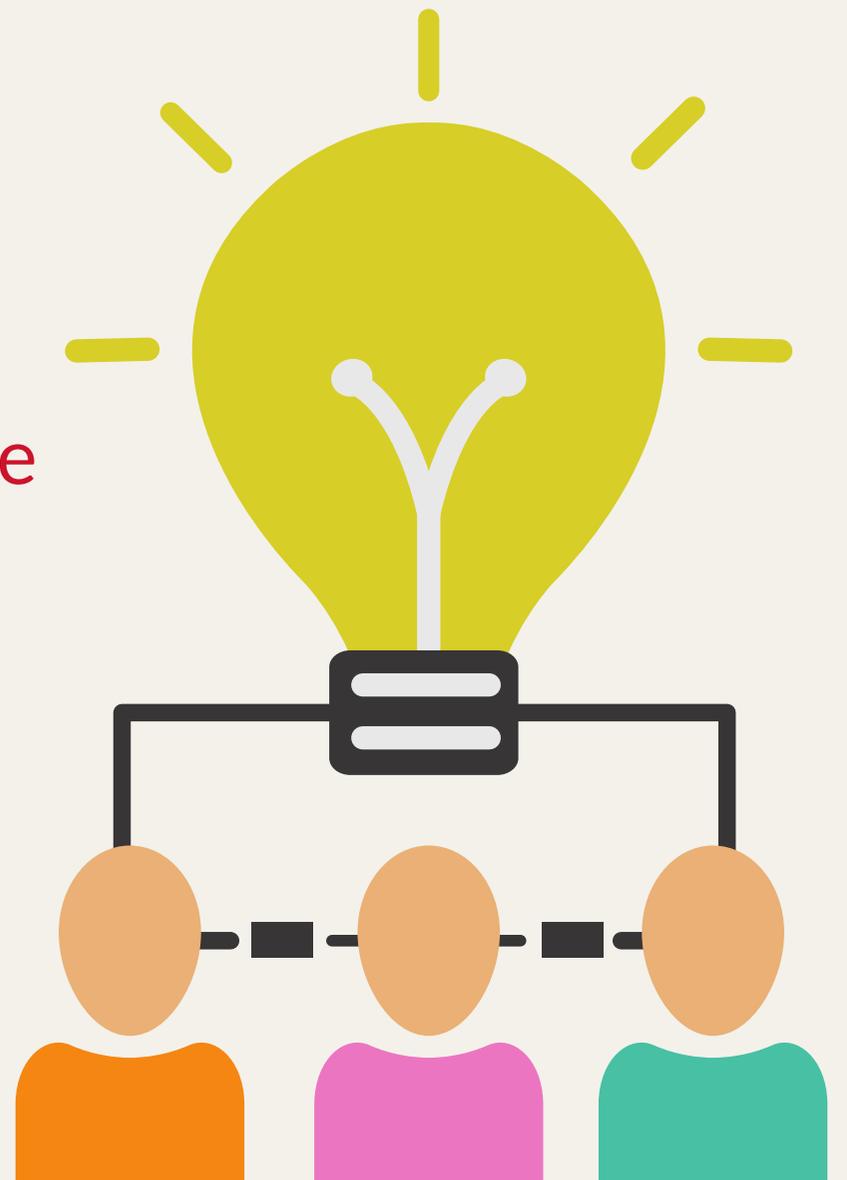


# Le monde post-2020

---

Quel que soit le profil,  
les **confinements** ont fait évoluer  
les esprits. Les salariés,  
Commerciaux inclus, sont en quête  
de **sens** à leur action.

Il est crucial de  
***co-construire l'objectif***  
pour emporter  
leur adhésion aujourd'hui.



# Désaccord

---

Il peut toujours arriver que le/la Commercial(e) **s'oppose à l'objectif.**

Il convient alors d'en **creuser** les raisons. *Trop élevé ?  
Manque de motivation ?  
Opposition à la hiérarchie ?*



Il est important de poser des questions ouvertes, de maintenir une **posture à l'écoute** et de reformuler les propos pour arriver à un **compromis.**



# Compromis ?

---

Anciennement l'annonce des objectifs était **verticale**.

En 2022, la **motivation** et la **fidélisation** des Commerciaux passent par une adhésion à la stratégie.

Manquez cela et vous n'obtiendrez pas le **plein potentiel** de votre équipe.



**Il est important de différencier les objectifs ambitieux  
des objectifs irréalistes.**

**La frontière est parfois fine.**

**Un stress démesuré du/de la Commercial(e)  
peut devenir paralysant.**

**Pire, il peut mener au burn-out.**

**Deux conséquences bénéfiques  
ni pour salarié, ni pour l'entreprise.**

**L'enjeu est de communiquer les objectifs en s'adaptant  
au profil et de rester ouvert(e) en cas d'objections.**

**Votre force de vente saura apprécier cette posture.**

---

**Richard Rufenach**

**Hasnia Muman-Berkhli**

**Julien Pibourret**

**HighLite**

# Nos autres contenus de janvier 2022

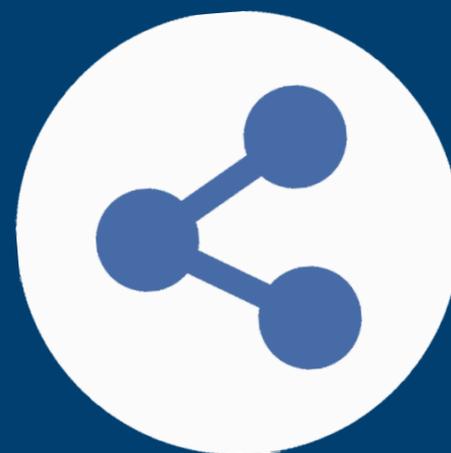
- **E-book** sur l'entretien professionnel en visio
- **Article** sur la définition des objectifs des Commerciaux



# Ce contenu vous a été utile ?



**+ Suivre**



## Vente B2B - Entrepreneuriat - Job search



Richard Rufenach  
Hasnia Muman-Berkhli  
Julien Pibourret



@HighLite Officiel