

Manifeste Ventes Agile

PENSÉE AGILE

ÉDUCATION AGILITÉ EN AFFAIRES POUR LES VENTES

Outil d'apprentissage PDF en ventes et agilité en affaires. La vente est une transaction basée sur l'échange de valeur, nous découvrons comment mieux vendre par la pratique et en aidant les autres à le faire. Ces expériences nous ont amenés à valoriser :

PRINCIPES MANIFESTE VENTES AGILE

1. Les bonnes ventes exigent un alignement étroit, une transparence et des interactions de qualité avec les clients internes et externes
2. Adopter et répondre au changement afin d'améliorer la valeur pour les client.e.s
3. Par une écoute active, proposer une solution uniquement à un niveau suffisant pour assurer l'efficacité et la satisfaction des client.e.s, poursuivre la vente en fonction des besoins émergents
4. Collaboration fréquente entre les équipes interfonctionnelles et les clients
5. Nourrir et soutenir la motivation et les capacités des personnes et de l'équipe, les aider à construire l'environnement dont ils ont besoin et leur faire confiance pour accomplir le travail
6. La conversation en face à face est la meilleure forme d'échange de valeur
7. La satisfaction et la fidélité des client.e.s sont les plus importantes mesures du progrès
8. Un échange de valeur durable, capable de maintenir un rythme de travail convenu mutuellement
9. Attention permanente à l'excellence des solutions de vente, pratiques de ventes responsables et éthiques
10. S'efforcer à trouver des solutions simples mais reconnaître quand seule la "complexité résoudra la complexité"
11. Aider à construire et soutenir des réseaux d'équipes autonomes, autoorganisées et collaboratives
12. Favoriser l'épanouissement personnel, tirer les leçons des succès et des échecs, développer ses propres forces, accueillir et intégrer les différentes forces de l'équipe et des client.e.s

Manifeste Agile Ventes 2021 – à des fins éducatives

Manifeste Ventes Agile 101

Valeurs Ventes Agile :

#1 Les besoins des client.e.s plutôt que le processus de présentation "Rincer et répéter"

#2 Toujours créer de la valeur plutôt que de "Toujours conclure"

#3 L'engagement itératif et interfonctionnel avec les client.e.s plutôt que la négociation de contrats

#4 L'adaptabilité plutôt que la prescription

#5 L'introspection courageuse et la responsabilité personnelle plutôt que blâmer et/ou trouver un.e coupable

#6 La transparence plutôt que le secret

<https://agilesalesmanifesto.org/fr/>

GRATUIT

*Manifeste Ventes Agile
par Thomas Hormaza Dow et
Christophe Martinot
(2021) licence d'utilisation
sous Attribution - Pas de
dérivés 4.0 International*