



# ÉVALUEZ LA MATURITÉ COMMERCIALE DE VOTRE ÉQUIPE

Checklist Gratuite



Chez **LUIDO** et **LEADBTOB**, nous accompagnons les TPE et PME pour structurer et optimiser leurs pratiques commerciales. Cette checklist a été conçue pour vous aider à évaluer rapidement la maturité commerciale de votre équipe et identifier les axes d'amélioration.

Répondez simplement **OUI** ou **NON** à chaque question. À la fin, découvrez vos résultats et des recommandations pour passer au niveau supérieur.



## QUESTION 1

### Gestion des Opportunités : Votre Pipeline est-il Structuré ?

1. Avez-vous défini les étapes clés du processus de vente (ex. : découverte, qualification, proposition, négociation) ?  
 Oui  Non
2. Disposez-vous d'un outil pour suivre vos opportunités commerciales (ex. : CRM) ?  
 Oui  Non
3. Priorisez-vous vos prospects en fonction de critères clairs (ex. : budget, décisionnaire identifié, échéance) ?  
 Oui  Non
4. Relancez-vous systématiquement vos prospects après une proposition commerciale ?  
 Oui  Non
5. Analysez-vous régulièrement les opportunités perdues pour identifier des axes d'amélioration ?  
 Oui  Non



## QUESTION 2

### Compétences Commerciales : Votre Équipe est-elle Bien Formée ?

1. Vos commerciaux savent-ils poser les bonnes questions pour identifier les besoins réels des clients ?  
 Oui  Non
2. Vos équipes maîtrisent-elles la gestion des objections fréquentes (prix, délais, concurrence) ?  
 Oui  Non
3. Disposez-vous d'un script ou d'un guide pour les appels de prospection ?  
 Oui  Non
4. Vos commerciaux suivent-ils une formation continue pour améliorer leurs compétences ?  
 Oui  Non
5. Vos commerciaux se sentent-ils confiants pour négocier et conclure des ventes ?  
 Oui  Non



## QUESTION 3

### Utilisation des Outils : Votre Approche est-elle Efficace et Moderne ?

1. Avez-vous un CRM ou un outil pour centraliser les informations sur vos prospects et clients ?  
 Oui  Non
2. Automatisez-vous les tâches répétitives comme les relances ou les suivis par email ?  
 Oui  Non
3. Disposez-vous d'un tableau de bord pour suivre les performances commerciales (taux de conversion, chiffre d'affaires) ?  
 Oui  Non
4. Votre équipe utilise-t-elle des outils d'aide à la vente, comme des présentations ou des fiches produits structurées ?  
 Oui  Non
5. Investissez-vous dans des outils simples mais performants adaptés à la taille de votre entreprise ?  
 Oui  Non

## Vos Résultats :

### Compte le nombre de réponses "OUI" :

- **12 à 15** : Félicitations ! Vous êtes bien organisé(e) et votre équipe est sur la bonne voie. Il ne vous reste que quelques ajustements pour atteindre l'excellence.
- **8 à 11** : Bon début, mais des lacunes existent. Identifiez vos points faibles (gestion des opportunités, compétences, outils) et concentrez-vous dessus.
- **Moins de 8** : Pas d'inquiétude, mais il est temps d'agir. Vos pratiques actuelles freinent vos performances commerciales. Contactez-nous pour un diagnostic gratuit et des conseils personnalisés.

## Recommandations :

- **Structurez votre pipeline** : Utilisez un CRM léger comme Zoho ou HubSpot pour suivre vos prospects.
- **Formez vos équipes** : Organisez des ateliers sur la gestion des objections et la négociation.
- **Automatisez vos relances** : Gagnez du temps en programmant vos suivis.
- **Analysez vos performances** : Suivez des indicateurs simples pour identifier ce qui fonctionne et ce qui doit être amélioré.

**Besoin d'aide  
pour passer à  
l'action ?  
Contactez-nous  
pour un  
diagnostic  
gratuit et un plan  
personnalisé.**





# LUIDO

Sales Enablement System

Philippe DOREY Ltda - CNPJ : 38.383.327/0001-62  
Avenida Oliveira Paiva, 2579 - SALA-07 Parque Manibura - Fortaleza Ceará 60821-802 - Brazil  
Tel: +55(88)997660836 E-mail: gerenciamento@luido.com.br