

L'INTÉRÊT D'AVOIR DES PROMOTEURS SUR LE TERRAIN

[L'intérêt d'avoir des promoteurs sur le terrain](#) | [Offres produits et services](#) | [Services](#)

Tournée commerciale ? Promoteurs ?

Une tournée commerciale représente l'ensemble des visites réalisées par un promoteur commercial sur une durée et une zone géographique fixées. Cette tournée permet de rencontrer aussi bien des clients que des prospects.

Les promoteurs sont les personnes chargées de réaliser cette tournée, elles représentent l'interface de votre entreprise face aux clients et prospects !

Les phrases clés d'une tournée réussie, sont une bonne :

- Gestion du temps
- Gestion des ressources humaines



La tournée sert souvent des objectifs de vente mais pas que !

Prospection terrain 25

Livraison de marchandise
25

Démonstration produits 25

Services et fidélisation 25

Organiser une tournée commerciale

Le plan de tournée



Un plan de tournée commerciale est un document recensant la planification des visites à réaliser par chaque promoteur en jour, semaine ou mois. Il peut être réalisé sous forme de carte, calendrier ou fichier excel.

L'objectif premier est de réaliser un maximum de rencontres tout en limitant les frais de déplacement et les temps de trajets. Ainsi, il faut organiser la tournée géographiquement pour chaque promoteur et bien prendre en compte son moyen de transport.

Préparation des tournées



Avant de procéder à la schématisation des tournées, il faut évaluer :

- le potentiel de visite, c'est-à-dire le temps de travail que ses forces de vente peuvent consacrer aux visites clients (en prenant en compte les jours fériés, de congés, de formations, etc., l'étendue du secteur, le temps idéal à consacrer à chaque visite selon l'objectif, le temps de trajet entre chaque rendez-vous, avec une marge de sécurité, la disponibilité des clients/prospects)
- le potentiel client/prospect : qui visiter prioritairement ? ;
- le bénéfice attendu : coûts des tournées par rapport au retour escompté

En fonction de ces estimations, il faudra créer un itinéraire répondant à ces objectifs.

Les outils



Un bon enchaînement de visites clients n'est pas figé, cela se calcule et se recalcule en fonction des aléas du terrain. Une utilisation d'un fichier excel et MyMaps permet de préparer au mieux les visites !

Un bon plan de tournée n'est pas le seul document nécessaire pour un promoteur :

- la création de documents commerciaux sur mesure et personnalisés
- la prise de notes, la centralisation et le partage des échanges clients avec le bureau, en temps réel
- des petits cadeaux ou goodies, pour capter l'attention

Et donc quelle est l'intérêt pour vous ?

Mister Auto vous l'explique !

LA TOURNÉE DE PROMOTION MISTER AUTO



Publié par Nathan COLENO
Publié le 02/01/2024
Mis à jour le 31/01/2024

Document généré le 31/01/2024
[Voir l'article](#)