

Changeons le discours ensemble!



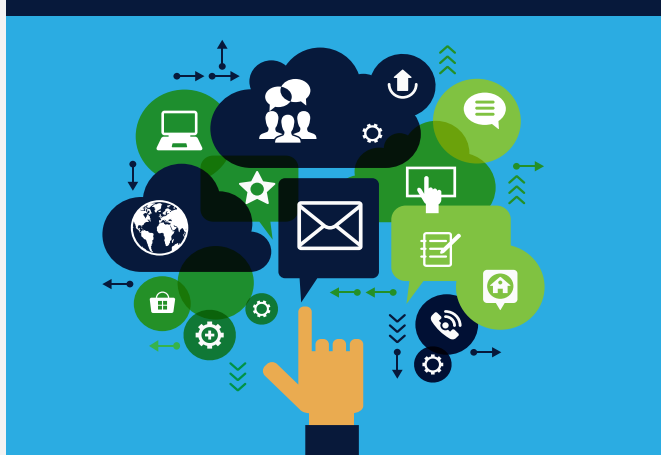
Les représentants commerciaux en santé animale ne se consacrent pas uniquement à la vente. Ils travaillent en vue de soutenir votre équipe et vos objectifs d'affaires. Plus ils sont au courant de vos besoins, plus ils seront en mesure de vous aider. Nous pouvons tous collaborer plus étroitement pour favoriser la santé des animaux dont nous prenons soin, alors **changeons le discours** quant à la façon de percevoir le rôle que les représentants commerciaux jouent dans votre succès!

Communiquez ouvertement vos besoins



Qu'est-ce qui compte pour vous, votre équipe et votre clinique? Est-ce que certains produits, des outils de marketing ou des sujets de formation pour votre équipe vous intéressent plus que d'autres? Préférez-vous les supports numériques ou les outils tangibles? Plus les représentants connaissent vos défis, mieux ils peuvent adapter offre et leurs services pour assurer un engagement efficace et efficient.

Facilitez le partage de l'information



Comment vos représentants doivent-ils communiquer avec vous? Dites-leur si vous préférez qu'ils vous contactent par courrier électronique ou par téléphone à une heure ou à un jour précis. La dernière chose qu'ils souhaitent faire, c'est de vous déranger pendant votre journée bien remplie. Cependant, il s'avère parfois difficile d'entrer en communication avec vous. Assurez-vous qu'ils puissent vous joindre de la manière qui vous convient le mieux lorsqu'ils ont quelque chose d'important à vous communiquer.

Sortez des sentiers battus



Vos représentants commerciaux ne sont pas de simples prestataires de « *dîners-conférences* ». En fait, votre entreprise et votre équipe peuvent bénéficier de leur expérience et expertise. Que vous songiez à entreprendre des rénovations, que vous soyez aux prises avec des problèmes d'observance, que vous souhaitiez promouvoir le travail d'équipe ou que vous cherchiez à bonifier vos services, ils sont heureux d'apporter leur soutien, leurs opinions et leurs conseils.

Considérez votre représentant comme une ressource spécialisée



Chaque représentant possède des connaissances inestimables pour votre entreprise. Certains ont travaillé en clinique en tant que médecin vétérinaire, TSA ou au sein d'une équipe administrative, tandis que d'autres ont une formation en développement des affaires ou en marketing. Ils ont une vision incroyable du fonctionnement de votre clinique; ils voient des choses que vous ne voyez peut-être pas, et peuvent vous faire part de leur perspective afin que vous puissiez en tirer avantage. Ils peuvent partager les meilleures pratiques et réfléchir avec vous pour vous aider à réaliser vos objectifs commerciaux. Soyez conscient de leur valeur et incluez-les dans vos tactiques de résolution de problèmes.

N'oubliez pas qu'ils font aussi partie d'une équipe!



Chaque représentant a accès à une équipe de soutien qui offre des services de développement des affaires et de marketing en plus du soutien technique. Ils travaillent en collaboration avec ces personnes, en plus d'avoir accès à un éventail de ressources et d'outils qu'ils peuvent partager avec vous, ou même concevoir pour vous. N'hésitez pas à leur demander de l'aide.

En considérant vos fournisseurs principaux comme des partenaires, vous pourrez réellement tirer profit de leur appui. Ils sont à l'écoute de vos questions et de vos commentaires, même les plus difficiles à entendre. Ils n'ont pas peur de travailler ni de passer en revue des notions scientifiques. Que ce soit lié au produit ou non, si votre clinique prospère, tout le monde en bénéficie. Alors, communiquez ouvertement, car vous ne savez jamais ce qu'ils ont à vous offrir en vue de soutenir votre succès.