

Tubesca-Comabi

[Accueil](#) / [BBI](#) / [Fournisseurs](#) / [Antichute & accès en hauteur](#)

Un concept de formation vente inédit

Faisant preuve d'innovation en matière d'animation et d'aide au développement commercial de ses partenaires distributeurs, Tubesca-Comabi met en place son Access Academy, un nouveau concept qui allie formation commerciale et application immédiate des compétences acquises à travers des sessions de télévente.



La formation des équipes des distributeurs et l'animation

commerciale sont deux points fondamentaux dans les relations liant un fournisseur à ses clients revendeurs. Habituellement traités de façon indépendante, ces deux points sont aujourd'hui réunis de façon intelligente par Comabi-Tubesca qui a pris l'initiative de monter Access Academy, une opération comportant à la fois de la formation technique et de la vente active auprès des utilisateurs finaux d'accès en hauteur. Comme le résume Dominique Pagniez, directeur commercial de Tubesca-Comabi : « L'idée directrice est de monter en compétence et de pratiquer l'application immédiate favorisant l'imprégnation des connaissances acquises ».

Concrètement, intégralement organisées par le fabricant, ces Access Academy se déroulent en 24 heures, de 14 h le 1er jour à 13 h le lendemain – avec la force commerciale (15 personnes au maximum) d'un de ses partenaires distributeurs reçue dans l'un de ses deux sites de production, à Ailly-sur-Noye (80) ou Trévoux (01). La session débute par une rapide visite de l'usine qui met en avant le savoir-faire de l'entreprise et se poursuit dans le showroom par une formation accélérée aux produits d'une durée d'environ deux heures. A partir de 16h30, les participants rejoignent des salles de call-center où ils disposent d'outils spécialement conçus (outils graphiques, fiches produits et autres argumentaires sur tablettes tactiles) pour l'opération de télévente qu'ils mèneront à l'aide de leur fichier clients. Durant toute cette action de vente, les commerciaux du distributeur bénéficient de l'appui de l'équipe Tubesca-Comabi qui vient répondre à leurs interrogations, préciser certaines imprécisions, bref recadrer la mise en pratique pour lui donner un maximum d'efficacité sur la vente du 20/80 et d'éventuelles ventes additionnelles. Cette opération de télévente se termine à 19h et reprend le lendemain matin pour s'achever vers midi.

Naturellement, en amont de cette session, des documents personnalisés sont remis au distributeur pour formaliser l'invitation de sa force de vente et lui permettre de préparer ses propres clients à l'action de télévente exclusive réalisée depuis le site du fabricant. Une session Access Academy s'achève par une séance de débriefing et la remise d'un diplôme à tous les participants, le meilleur vendeur de la journée gagnant pour sa part un trophée dont l'obtention contribue à dynamiser l'équipe commerciale. Les participants repartent ensuite avec des connaissances enrichies, qui leur permettront de développer sur la durée leurs ventes de solutions d'accès et de travail en hauteur, et avec un carnet de commandes déjà rempli qui récompensera l'investissement temps consenti pour ces deux journées de travail intensif.

Tubesca-Comabi prévoit d'organiser soixante-dix à quatre-vingts sessions Access Academy tout

au long de l'année 2014, les premières s'étant tenues au mois de février.

DT