

# La Méthode ABC



Le défi des 11 méthodes de vente

# 8.Méthode d'Analyse ABC

**Principe:** Analyser les 3 grandes catégories qui ont un impact important sur une valeur globale et définir le plan d'action correspondant

1. Sélectionner une unité valeur clé dans l'action commerciale : offres, produits, clients, prospects, etc.
2. Calculer les 20/80
3. Identifier les leviers de développement
4. Définir un plan d'actions

Les méthodes de vente dérivées de la méthode ABC :

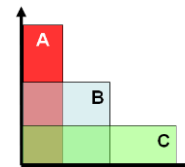
- Matrice Ressources / Opportunités. Elle fait appel au calcul du Retour sur Investissement : Quelles sont les opportunités commerciales les plus porteuses et qui demandent le moins de ressources selon la règle des 20/80.
- Matrice des Potentiels : Elle permet de répartir les efforts de vente pour maximiser le gain (CA / Marge ou autre indicateur nécessaire à l'adéquation avec la politique commerciale actuelle) et aider les commerciaux à planifier leurs tournées non pas en fonction de la distance mais par rapport à l'efficacité de leurs visite

## Avantages :

- Favorise la prise de recul
- Aide à la prise de décision
- Applicable à de nombreux domaines
- Amène le commercial à orienter ses efforts de vente

**Historique :** L'analyse ABC (Analysis based on Cost) est une méthode de classification issu du modèle de Pareto (loi des 20/80). C'est un outil d'analyse des coûts par activité. Ce modèle de travail permet originellement de diviser les différentes activités d'une entreprise commerciale pour en analyser les coûts et dégager la rentabilité de chaque référence.

## Schéma principal :



## Inconvénients :

- Nécessite d'avoir accès aux chiffres liés à son activité
- Méthode très (trop) globale qui nécessite souvent des études approfondies des clients, de leurs stratégies et des processus de décision interne pour être pleinement efficace

**4 MOIS D'ENTRAÎNEMENTS  
POUR DÉVELOPPER  
VOS VENTES.**



**DEVENEZ INARRÊTABLE &  
ENTHOUSIASMEZ VOS CLIENTS**

- PRÉVENEZ LES TROUS DE CHIFFRES D'AFFAIRES. LISSEZ VOTRE ACTIVITE
- AMELIOREZ VOS TAUX DE TRANSFORMATION
- SÉLECTIONNEZ LES OPPORTUNITÉS COMMERCIALES QUI VOUS INTÉRESSENT ET QUI SONT RÉMUNÉRATRICES
- DEVENEZ PUISSANT POUR GÉNÉRER DE LA CONFIANCE AVEC VOS CLIENTS, CAPABLE DE LES AIDER À ATTEINDRE LEURS OBJECTIFS
- PROFITEZ DE VOS TEMPS LIBRES POUR PRENDRE SOIN DE VOS PROCHES EN TOUTE SERENITE

Inscrivez-vous sur [www.permisdevendre.com](http://www.permisdevendre.com)