

# Tirez parti de toute la puissance de l'IA pour les vendeurs

Commencer



# Sommaire

2

Introduction

3

Responsabiliser  
vos vendeurs

4

Améliorer la gestion  
des plannings

5

Obtenir une visibilité  
opérationnelle

6

Accélérer l'intégration  
et l'amélioration des  
compétences

7

Conclusion

# Les vendeurs sont confrontés à des défis en constante évolution

Les vendeurs jouent un rôle clé dans certains des aspects les plus importants de votre entreprise. Il devient difficile pour vos vendeurs de se concentrer sur le travail qui compte vraiment lorsqu'ils consacrent la majeure partie de leur temps à gérer :



Des processus manuels



Des lacunes dans les informations



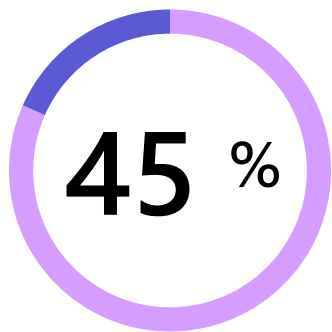
Un trop grand nombre d'appareils



# Améliorer la gestion des plannings

## Le défi

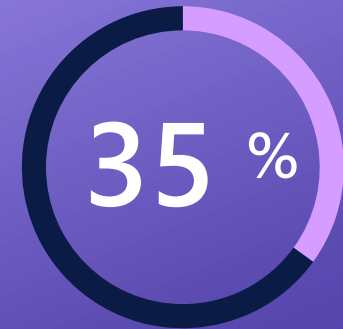
L'un des processus les plus fastidieux pour les managers est la gestion des plannings. Les tâches répétitives de planification incluent la gestion des demandes de changement d'horaires, des congés et des congés non planifiés, ce qui peut accabler les responsables et leur faire perdre un temps précieux.



des vendeurs déclarent que des horaires plus souples représentent l'une des trois solutions les plus efficaces pour réduire le stress.<sup>1</sup>

## La solution

Nous pouvons configurer Copilot pour Microsoft 365 pour qu'il s'adapte aux flux de travail et aux processus utilisés par votre équipe de vendeurs pour mettre à jour et gérer les horaires. Les responsables peuvent alors identifier rapidement qui peut couvrir une équipe, rédiger un message et prendre des mesures en fonction de ces mises à jour directement dans un seul système.

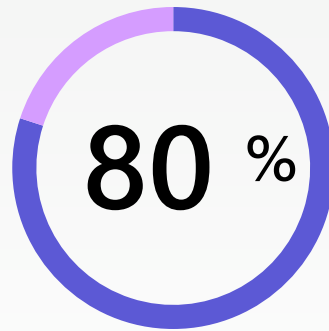


des vendeurs se tournent vers la technologie pour les aider à planifier leurs horaires.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>. Source : Microsoft Work Trend Index, janvier 2022

# Responsabiliser vos vendeurs

Les travailleurs sur le terrain représentent 80 %<sup>1</sup> de la main-d'œuvre mondiale, nombre d'entre eux sont souvent confrontés à des outils et des systèmes obsolètes. Responsabilisez vos vendeurs et unifiez les communications et les processus métier de votre entreprise sur une plateforme sécurisée sur Microsoft Teams et préparez-les à l'avenir de Copilot pour Microsoft 365 basé sur l'IA.



Cet e-book examinera la manière dont Microsoft Teams peut prendre en charge les vendeurs et les aider à se préparer à utiliser Copilot pour Microsoft 365.

[Source : Microsoft Work Trend Index janvier 2022](#)



# Obtenir une visibilité opérationnelle

## Le défi

Les données de terrain ne peuvent pas être partagées en temps réel en raison de l'utilisation de solutions différentes ou cloisonnées. La communication entre les vendeurs et leurs responsables est fragmentée, ce qui rend difficile d'apporter une réponse aux besoins changeants des clients.

## La solution

Nous rendons les données de votre magasin exploitables en permettant aux vendeurs d'utiliser des outils d'analyse et de collaboration en libre-service pour prendre des décisions éclairées afin d'aider les clients tout en offrant une vue holistique du magasin.

[Shiseido](#) utilise Microsoft Teams déployé auprès de 9 000 professionnels de la beauté pour faire évoluer la communication et répondre aux besoins en constante évolution de ses clients

# Accélérer l'intégration et l'amélioration des compétences

## Le défi

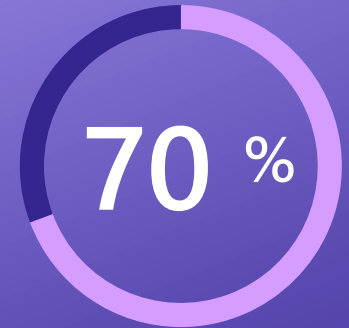
Lorsque de nouveaux collaborateurs rejoignent l'entreprise, les responsables doivent prendre le temps de rassembler et de partager les documents d'intégration, les politiques et les ressources de l'entreprise. Si ces fichiers sont stockés dans des systèmes disparates, trouver les versions les plus récentes ou mettre à jour les fichiers qu'ils possèdent prend du temps. D'autres difficultés surviennent lorsque les responsables et les vendeurs utilisent plusieurs appareils sur lesquels les applications et les fichiers ne sont pas automatiquement synchronisés.

# #1

L'intégration est la principale raison pour laquelle les vendeurs se tournent vers les technologies qui les assistent dans la gestion des lourdes charges de travail.<sup>2</sup>

## La solution

Nous fournissons une assistance continue pour former les responsables à utiliser Copilot pour Microsoft 365 pour simplifier les étapes d'intégration et à rassembler rapidement les documents associés. Copilot pour Microsoft 365 fournit ensuite ces fichiers à la nouvelle recrue avec des liens de référence et des ressources indiquées dans la réponse. Cette automatisation permet aux responsables d'intégrer les vendeurs plus rapidement, ce qui se traduit par une meilleure expérience client et des opérations plus efficaces.



Les organisations dotées d'un processus d'intégration solide améliorent leur productivité de plus de 70 %.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>17 Incredible Onboarding Statistics [2023] : HR Trends in Hiring, Training, and Retention » (17 statistiques incroyables sur l'intégration [2023] : tendances RH en matière d'embauche, de formation et de rétention), Zippia, 2023

<sup>2</sup>Source : Microsoft Work Trend Index, janvier 2022

# Conclusion

En tant que partenaire Microsoft de confiance, nous pouvons fournir l'expertise et les conseils nécessaires à votre organisation, afin de mettre en application Microsoft Teams pour vos vendeurs et de leur permettre de découvrir les avantages de Copilot pour Microsoft 365.



Puisque les vendeurs continuent de représenter la majorité des effectifs chez de nombreux détaillants, les entreprises doivent investir dans des solutions qui soutiennent l'efficacité de leurs équipes.



Contactez-nous dès aujourd'hui pour en savoir plus :

<https://www.hitachi-solutions.fr/>

[infos@hitachisolutions.com](mailto:infos@hitachisolutions.com)

+33 (0)1 88 38 03 13

 **Hitachi Solutions**