

Lettre ouverte...



Christine Morlet a fondé le réseau de consultants www.formation-negociation.com. Experte de la fonction commerciale, elle est aussi professeur de négociation au Master de Négociation Internationale de l'université de Provence et à l'IEP d'Aix-en-Provence. Si, comme elle, vous souhaitez vous exprimer dans nos colonnes pour lancer un débat, défendre votre point de vue ou répondre à une lettre ouverte, écrivez à actionco@editialis.fr.

Arrêtons le clonage des équipes commerciales!

Les "équipes qui gagnent" sont souvent perçues (à tort) comme le résultat d'un fonctionnement collectif et d'un recrutement homogène "normalisé". Pourtant, il est totalement inefficace de recruter des commerciaux qui ont la même histoire pro et le même profil perso que votre force de vente actuelle. C'est ce processus d'homogénéisation qui est remis en question dans les entreprises, désormais plongées dans un environnement concurrentiel mondialisé et pour lesquelles la problématique interculturelle est complexe. Il s'agit de constituer des équipes dont elles ne peuvent plus "normer" (comprenez "cloner") les références, les valeurs et les comportements déterminant les stratégies d'action. Il leur faut recruter des équipes "à cerveau total", c'est-à-dire capables de voir le monde sous tous ses angles. Cette fonction de "normalisation" pouvait s'avérer ad hoc dans un

environnement aux règles du jeu maîtrisées. Désormais, elle ne peut plus s'exercer sous la même forme dans un contexte international, dont le référentiel n'est a priori ni partagé, ni maîtrisé par l'ensemble des acteurs. Il convient par conséquent de stopper le "clonage" et de revoir la politique de recrutement. Relever ce défi implique, pour les managers, oser expérimenter une culture qui valorise la diversité et embaucher des profils en rupture totale avec cette habitude fondamentalement humaine de recruter des collaborateurs qui leur ressemblent... Cette approche est, consciemment ou non, perçue comme contradictoire avec l'objectif de performance et d'efficacité immédiate exigées par les actionnaires. Pourtant, je suis convaincue que les managers qui pensent ceux-là ont tort!



Cette page est la vôtre!
Envoyez vos mails à actionco@editialis.fr, nous les diffuserons dans ces colonnes. Et rejoignez-nous sur www.actionco.fr

À lire dans notre prochain numéro

L'enquête
Quels sont les secrets des entreprises qui cartonnent ?

Organisation
Créez une cellule avant-vente

Focus
L'offre des prestataires de forces de vente externalisées

Carrière
Les erreurs à ne pas commettre lorsque l'on revient dans son ancienne entreprise



Édité par **ÉDITIALIS SAS**
13, rue Louis-Pasteur
92513 Boulogne-Billancourt Cedex

Pour joindre votre correspondant par téléphone, composez le 01 46 99 suivi des quatre chiffres entre parenthèses. Par e-mail, suivre le modèle: initiale du prénom suivie du nom@editialis.fr.

P-dg et directeur de publication: Hervé Lenglard
Assistante de direction: Takfa Hilmi (93 92)

RÉDACTION • Fax: 01 46 99 81 40
Directrice de la rédaction: Stéphanie Moge-Masson
Rédacteur en chef: Ludovic Bischoff (93 86)
Chef de rubriques nouvelles technologies, marketing direct: Laurent Bailliard (90 15)
Chef de rubrique ressources humaines: Anne-Françoise Rabaud (93 87)
Chef de rubrique stratégie: Isabelle de Chauliac (99 61)
Rédactrice en chef technique: Christelle Helbert
Secrétaires de rédaction: Nadine Bleurvacq, Morgane Coquais, Jean-Michel Dupuis, Bénédicte Lamothe, Anne Le Tiec et Charlotte de Saintignon
Premiers rédacteurs graphistes: Géraldine Lorfeuvre et Johnny Tymen
Rédacteurs graphistes: David De Sousa, Peggy de Meulne et Julie Pauly
Responsable artistique: Caroline Lormeau
Photographe: Thomas Koller
Ont collaboré à ce numéro: Aurélie Goethals, V. Méot, C. Meyer, E. Sampers et O. Stancevic

PUBLICITÉ • Fax: 01 46 99 81 52
Directeur de la publicité: Stéphane Fauchet (99 62)
Chefs de publicité: Carla Santos (90 17) et Christina Vieira (90 17)
Assistants de publicité: Jackie Laveau (01 41 31 72 43) et Caroline Piraute (99 60)

DIFFUSION • Tél.: 01 46 99 90 18
Fax: 01 46 99 97 71
Directrice: Nathalie Gouin
Assistante de diffusion: Christelle Chiaberto

ABONNEMENTS
Abocom • Tél.: 01 49 60 10 39
Réassort diffuseurs et dépositaires: X-Media Conseil - Hélène Ritz
Tél.: 04 96 11 05 96

PROMOTION ET ÉVÉNEMENTS • Tél.: 01 46 99 93 94
Directeur: Xavier Mayeur (99 74)

ADMINISTRATION • Tél.: 01 46 99 97 85
Responsable: Marc Gommez

Imprimeur: Léonce Deprez, Barlin (62)

TARIFS: Prix au numéro: France 7,50 €, Suisse 12,60 FS, Belgique 7,70 €. Abonnement France métropolitaine 1 an: 11 numéros, 67 € TTC (TVA 2,10 %) ou 11 numéros + 1 guide de la Motivation + 1 guide du Directeur commercial, 115 € TTC (TVA 2,10 %). Dom-Tom et étranger: nous consulter.

Action Commerciale est édité par Éditialis SAS au capital de 136 000 euros

Principaux actionnaires: SARL 3F et Hervé Lenglard
Commission paritaire: 0908 T 83727
ISSN: 0752-5192
Dépôt légal: à parution
2005

Ce numéro s'accompagne d'une surcouverture Kouro Sivo, d'un encart jeté Solutions RH sur la diffusion abonnés, d'un encart jeté abonnement sur toute la diffusion et d'une lettre de prospection sur 500 exemplaires.

"Il est interdit de reproduire intégralement ou partiellement tout article du présent magazine sans l'autorisation de l'éditeur". Articles L122-4 et L122-5 du Code de la Propriété Intellectuelle.

Presse PRO L'éditeur décline toute responsabilité en cas de perte, détérioration ou non-retour des documents qui lui sont confiés. Il se réserve le droit de refuser toute demande d'insertion sans avoir à en motiver son refus.



Retrouvez les meilleurs experts et prestataires de la motivation et de l'événementiel

Vient de paraître!