

## REFERENCES (par oomark) Un savon aux commerciaux

07-06-2007

Références (par oomark)

Rédigé jeudi 7 juin 2007 - 09:00

Topo : "Pourquoi ça paye de passer un savon aux commerciaux !"

Ce qui arrive (chez les autres) :

- Le chiffre est en retard
- Le pipe est court
- Les commerciaux disent que tout le monde dit que le marché est difficile
- On multiplie les reportings
- On fait de l'Excel jusqu'à plus soif
- On convoque chaque commercial à une revue de détail
- On l'incendie
- On l'humilie
- On le menace
- Le tout en criant fort, ça fait du bien
- La semaine suivante, le chiffre remonte
- Le carnet se remplit
- On se félicite d'avoir piquer une colère
- On recommencera la prochaine fois

En fait on n'a rien changé, seule a joué la loi de convergence vers la moyenne

De quoi s'agit-il ? Un peu de théorie (pardon)...

- La courbe de probabilité d'une prévision est en forme de cloche autour de l'objectif budgétaire (loi de Gauss)
- Cette probabilité est forte au voisinage de l'objectif
- Elle diminue très vite quand on s'éloigne de la moyenne que constitue cet objectif
- Il est donc très peu probable qu'une prévision très éloignée de l'objectif soit représentative du résultat final
- Il est au contraire très probable que cette prévision se rapproche progressivement de la moyenne
- C'est ce qu'on appelle la loi de convergence vers la moyenne
  
- Elle explique que les mesures successives d'une grandeur physique ne sont jamais égales à sa valeur exacte, mais convergent de part et d'autre vers elle en moyenne
- Elle explique aussi que les prévisions successives du chiffre d'affaires ne sont jamais égales à sa valeur finale, mais convergent de part et d'autre vers elle en moyenne
  
- Si une prévision pêche par excès de pessimisme, la loi de convergence permet de prédire que les prévisions suivantes seront meilleures
- Il suffit d'attendre
- Le tout est de bien déterminer à quel moment on est très loin de l'objectif
- Celui qui passe un savon aux commerciaux à ce moment précis a toutes les chances de voir s'améliorer les prévisions suivantes
- C'est mathématique

"L'art du management n'est pas de crier, mais de bien choisir le moment de sa colère"

"L'homme en colère peut n'être pas irascible" Sénèque

A voir sur oomark.com :

SUCCESS STORIES : GlobalSCREEN Intra chez HUTCHINSON WORLDWIDE

SATISFECIT : Fabien LIERVILLE, Administrateur Systèmes chez Saveurs de France - Brossard

PAGES REFERENCES : EXPERIAN

ANALYSE : Customer Reference Management

COIN INTELLO : Vous aimez votre métier, changez-en !

Désabonnement : cliquer ici ou écrire à [webmaster@oomark.com](mailto:webmaster@oomark.com)