

Conférence. Cela faisait presque 2 ans que les membres de l'association rémoise des Dirigeants Commerciaux de France (DCF) ne s'étaient pas réunis. Une conférence autour du thème « Mieux se connaître pour mieux communiquer » les a rassemblés fin octobre.

Dirigeants Commerciaux de France : retour terrain



Au premier rang de gauche à droite, les trois nouveaux membres : Auroro Lecrocq, Christel Faucomprez et Jean-François Hesry. Au deuxième rang (de gauche à droite), Pascal Jacquemin et Richard Muller, respectivement président et vice-président des DCF Reims.

Pendant les confinements successifs, les commerciaux n'ont pas cessé leurs activités : ils se sont adaptés. Les outils numériques et les réseaux sociaux leur ont permis de « garder le contact ». Mais, comme le souligne Richard Muller (consultant et formateur en développement commercial), animateur de la

conférence, « un commercial ne peut pas suivre ses clients que par Internet ! ». La relation, la confiance, la fidélisation ne se développent pas (ou peu) par écran interposé. Il faut d'abord « de l'humain, de l'intelligence émotionnelle. Le meilleur produit du monde ne sera pas vendu si cette relation n'existe pas. Les plus jeunes doivent s'en convaincre ». Lorsque l'on est commercial, cette intelligence émotionnelle suppose une meilleure connaissance de soi, une meilleure connaissance des autres, une plus grande flexibilité. « Il faut non seulement traiter votre interlocuteur comme vous aimeriez vous-même être traité, mais surtout comme il a besoin d'être traité », martelait Richard Muller, en présentant le « Profil Disc », méthode d'analyse comportementale novatrice et originale, qu'étaient venus découvrir une cinquantaine de participants. « La co-construction de la solution commerciale avec son interlocuteur constitue la valeur ajoutée du bon professionnel. Et il y a du travail... », assurait le conférencier. Du travail au figuré comme au

propre, puisque quelque 150 000 postes de commerciaux sont à pourvoir, en permanence, en France.

3 NOUVEAUX MEMBRES

Cette soirée était aussi l'occasion, pour les commerciaux locaux, de se retrouver et d'introduire de nouveaux membres. Si les DCF rémois se comptent 25*, ils approchent désormais la trentaine puisque trois nouveaux membres ont rejoint leurs rangs à l'occasion de cette soirée de « retour terrain ». Il s'agit de Christel

Faucomprez (EMB Emebat), Jean-François Hesry (consultant en marché public) et Auroro Lecrocq (Le Village by CA Reims). Se réjouissant de ces nouvelles recrues, le président DCF Reims, Pascal Jacquemin, leur donnait rendez-vous dès ce 9 novembre pour l'assemblée générale de l'association.

JACQUES RIVIÈRE

*Le mouvement des Dirigeants Commerciaux de France compte environ 2 500 membres, répartis dans 70 associations.

DCF Awards le 23 novembre

Les DCF Awards ont vocation à mettre en lumière les entreprises qui valorisent la fonction commerciale et qui performent en développant l'intelligence commerciale.

Quatre catégories sont récompensées : start-up, TPE-PME, Entreprises de taille intermé-

diaire (ETI) et Entreprises sociales et solidaires (ESS).

Les trophées locaux seront décernés le 23 novembre à la Banque de France (Reims).

Le jury national se réunira en décembre et les trophées nationaux seront remis en janvier 2022.