



Communiqué de presse

## Comment agir pour que les commerciaux argumentent de façon pertinente face à des interlocuteurs souvent différents et toujours plus exigeants ?

**AchieveGlobal présente la solution « PSS 2000 Application Spécifique » pour améliorer l'argumentation des équipes commerciales de Bacou-Dalloz**

Paris, le 29 mai 2007 - AchieveGlobal, le leader mondial du conseil en formation, a été choisi par la société Bacou-Dalloz, groupe industriel leader dans la conception, fabrication et commercialisation d'équipements de protection individuelle (PEI), pour améliorer l'efficacité des commerciaux.

Bacou-Dalloz souhaitait étendre le périmètre d'intervention de sa force de vente, initialement circonscrit à la distribution spécialisée, aux clients finaux. Dans cette optique, la société s'est interrogée sur la pertinence de l'argumentation de son équipe commerciale face à ces différents interlocuteurs. De plus en plus confrontés à une multiplicité de profils chez les distributeurs et les clients finaux (acheteurs, responsables sécurité, etc.) dans des secteurs très variés (BTP, pétrochimie etc.), les commerciaux doivent pouvoir adapter leur discours.

Consciente que l'excellence des équipes est un vecteur essentiel de réussite, la société Bacou-Dalloz s'engage alors dans un parcours d'amélioration de ses performances commerciales en collaboration avec AchieveGlobal. Celle-ci se voit confier la conception d'une solution permettant de prendre en compte l'approche Distributeurs/Utilisateurs finaux tout en entraînant les commerciaux à la mise en pratique des techniques de ventes précédemment acquises en 2004 et 2005. Elaborée ensemble, la solution baptisée « PSS application spécifique » a été déployée à l'échelle européenne, après une phase pilote en France.

### Pourquoi ce projet?

Bacou-Dalloz est **leader** mondial des Equipements de Protection Individuelle (EPI). Il offre une gamme complète pour la protection des hommes et des femmes au travail ou dans un environnement à risque, de la tête aux pieds. Il est en particulier le N°1 mondial de la protection oculaire et de la protection antichute et N°2 de la protection auditive. Décidé à poursuivre ses efforts, Bacou-Dalloz mobilise ses équipes afin de continuer à consolider l'avenir du groupe.

Bacou-Dalloz a décidé, dès 2003 de former ses commerciaux aux techniques de vente à l'aide de PSS 2000, le célèbre programme « Entretien de Vente en face à face » d'AchieveGlobal. Le contexte économique actuel oblige ses équipes commerciales à s'adapter à des interlocuteurs et des attentes multiples. Pour ce faire, la société opte pour la formation de ses commerciaux afin de mettre en place une démarche d'argumentation commerciale spécifique.

### Le choix des outils

Afin de renforcer la collaboration et de favoriser une bonne communication interne, le choix des outils s'est fait en amont en étroite collaboration avec la Direction des Ressources Humaines EMEA et la Direction Commerciale France. La solution retenue a été de

concevoir un séminaire spécifique qui s'appuie sur des critères tels que : le type de produits/services, de marché, d'interlocuteurs, de concurrents... Cette démarche a abouti à un argumentaire de vente spécifique et adapté aux profils et besoins des interlocuteurs. Le contenu de la formation permet ainsi d'appliquer les techniques de vente à des situations réelles issues du contexte « Distribution » et « utilisateurs finaux ».

L'ensemble des commerciaux a été formé pendant 3 jours par un animateur AchieveGlobal dans chacun des pays concernés.

La solution PSS 2000 Application Spécifique fait partie du système PSS 2000 qui comprend 5 éléments : PSS 2000 Méthode, PSS 2000 Application Spécifique, Coaching, Mesure et Démultiplication.

### **Déploiement européen**

Après une phase pilote en France, Bacou-Daloz a déployé la solution PSS 2000 Application Spécifique dans 8 pays (Allemagne, Angleterre, Espagne, Italie, France, Pologne, Russie, Suède), traduite dans chacune de leurs langues pour plus de 120 commerciaux. Le suivi du déploiement et la coordination locale sont assurés par AchieveGlobal France au travers d'un processus interne propre à toutes les entités internationales du Groupe AchieveGlobal. 100% des participants sont satisfaits d'avoir suivi ce programme et le recommandent en interne.

### **A propos de Bacou-Daloz**

Bacou-Daloz, leader mondial dans la conception, la fabrication et la commercialisation des équipements de protection individuelle (EPI), est présent sur les 5 continents avec environ 6000 collaborateurs. Le groupe est spécialisé dans les équipements qui protègent de la tête aux pieds et sont destinés aux environnements à risques pour l'homme au travail (industrie, BTP, télécommunications, sécurité civile, médical, services publics...). Il offre une gamme complète pour la protection de la tête (oculaire, auditive et respiratoire) et la protection du corps (antichute, gants, vêtements et chaussures). Bacou-Daloz est coté sur le marché Eurolist d'Euronext, fait partie du SBF120 et est éligible au SRD. Code ISIN FR0000060899 Code Reuters CRDZ.PA Code Bloomberg DAL.FP.

### **A propos d'AchieveGlobal**

**AchieveGlobal** aide les entreprises à traduire leur stratégie en résultats concrets, en développant les compétences et la performance de leurs équipes au travers de multiples programmes de formation.

Expert mondial du conseil et de la formation, AchieveGlobal (Groupe Informa) est présent dans 45 pays et compte près de 1600 collaborateurs. Il forme les entreprises dans les domaines de la performance commerciale, de la relation de service, du leadership, du management et du travail en équipe. AchieveGlobal intervient auprès de ses clients en inter et intra entreprises (Elearning et présentiel) et en démultiplication de ses solutions par ses propres clients.

Implanté à Paris, le groupe réalise en France, en 2006, un chiffre d'affaires de 3 millions d'euros, pour un effectif de 20 personnes. Pour plus d'information : [www.achieveglobe.fr](http://www.achieveglobe.fr)

### **Contacts presse**

Agence Clipping-traitdunion

Muriel Grimaldi / Alexandra Nuns

Tél. : 01 53 24 98 39 / 35

Fax. : 01 53 24 98 21

E-mail : [muriel@clipping-tu.com](mailto:muriel@clipping-tu.com) / [alexandra@clipping-tu.com](mailto:alexandra@clipping-tu.com)