

LA MÉTHODE SANDLER



Cette infographie découle d'une recherche visant à déterminer l'incidence de la méthodologie de formation Sandler sur un échantillon de ses clients.



TAUX DE TRANSFORMATION

Le taux de transformation a été amélioré de 62% grâce à une optimisation de la prospection

RELATION CLIENT

La méthode Sandler a considérablement amélioré les relations clients. Augmentation de 80% de la satisfaction des clients



RELATION CLIENT

Amélioration de 32% de la fidélisation des clients

TURNOVER

Le turnover a été réduit de 64%



SANDLERSM

Vincent Barberger

C514.451.3032 | vincent.barberger@sandler.com

CYCLE DE VENTE

Les cycles de vente ont été réduits de 44%



RETOUR SUR INVESTISSEMENT

On observe un ROI de 116% après 2 ans et de 300% après 3 ans