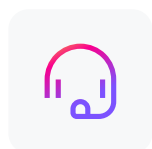


Dialpad Sell

Un outil robuste de coaching et de vente

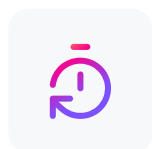
Avec Dialpad Sell, les représentants commerciaux peuvent accéder instantanément aux informations dont ils ont besoin pour des conversations plus productives. En parallèle, les directeurs commerciaux peuvent contrôler, soutenir et accompagner leurs équipes afin de renforcer l'impact de l'organisation commerciale.

Les avantages de Dialpad Sell



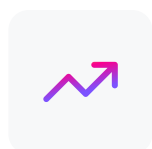
Amélioration de l'expérience des employés

Fournissez un encadrement compréhensif pour augmenter les taux de rétention. Améliorez la productivité des représentants grâce à l'automatisation des tâches, aux intégrations avec les outils de productivité courants et aux fonctionnalités d'IA. Soutenez les représentants dans leurs tâches quotidiennes : prise de notes, collecte d'informations et accès aux bases de connaissances de l'entreprise.



Efficacité des équipes de vente

Diminuez la durée moyenne du cycle de négociation et du cycle de vente. Améliorer la précision des rapports grâce à des analytiques exploitables et à une visualisation interactive des données en temps réel.



Impact sur le chiffre d'affaires

Croissance du revenu récurrent annuel (ARR) grâce à l'augmentation du taux de ventes conclues et du montant des ventes individuelles. Retour sur investissement grâce aux économies réalisées sur les coûts informatiques, la réduction de l'attrition et l'amélioration de la productivité des équipes de ventes. La durée de vie client est garantie par une meilleure expérience et une meilleure assistance.

La valeur ajoutée de Dialpad Sell

x 3

d'appels évalués
avec les Ai Scorecards

50%

d'augmentation de
l'efficacité après les appels
grâce à Ai Recaps

75%

d'amélioration de
l'efficacité du coaching

22%

de réduction de l'attrition
des représentants

Source : [Forrester, Rapport TEI, 2023](#)

« Dialpad Sell nous aide à mieux gérer nos équipes. Grâce à l'intelligence artificielle, nous savons désormais quand les appels ne se déroulent pas comme prévu et nous fournissons un retour d'information au fil de l'eau afin d'améliorer l'expérience du client »



MARISOL LOZA,
RESPONSABLE DU
TRAITEMENT DES PRÊTS,
CAMINO FINANCIAL

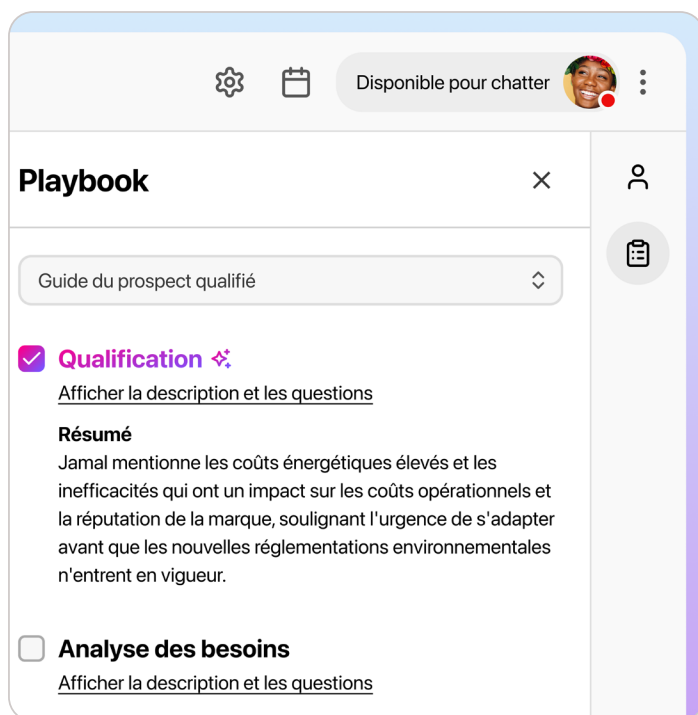
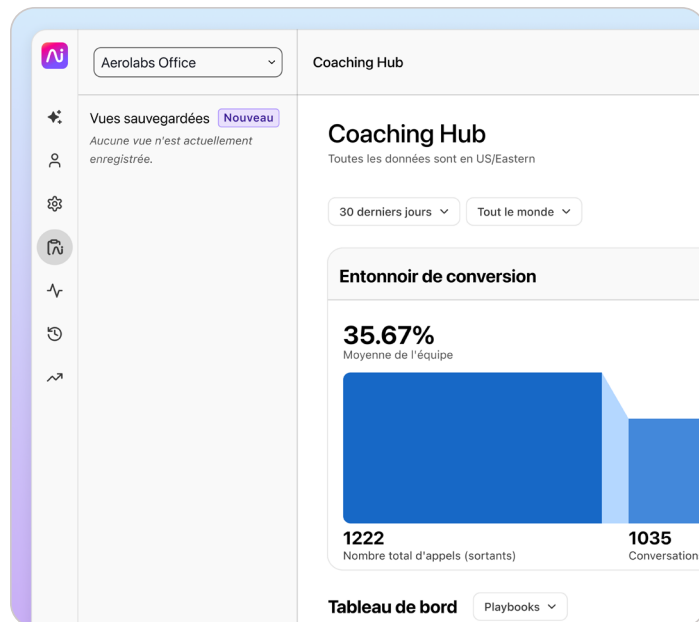
Constituer une équipe de vente performante

Automatisation des tâches

- La prise de notes, les actions de suivi, les récapitulatifs et les transcriptions sont disponibles en temps réel après chaque appel.
- Le dépôt de messages vocaux et la numérotation automatique permettent de gagner du temps pour se concentrer sur des activités à plus forte valeur ajoutée.

Amélioration du coaching

- Les managers et les dirigeants commerciaux peuvent repérer les domaines à améliorer et offrir un retour d'information personnalisé sur la base de données de performance réelles.



Apporter plus de valeur à chaque client

Les clients et des prospects au premier plan

- Obtenez des informations précises sur le ressenti des clients, des récapitulatifs automatiques des appels, et évaluez automatiquement chaque appel grâce à l'intelligence artificielle.

Obtenez plus rapidement une réponse à vos questions

- Accédez aux bases de connaissances de l'entreprise et discutez avec un Ai Live Coach qui vous guidera en temps réel.
- Une assistance instantanée est fournie aux représentants pendant les appels grâce aux cartes d'assistance en temps réel, à l'Ai Assistant et aux Ai Playbooks.

Contactez notre équipe de vente pour obtenir plus d'informations sur les fonctionnalités et la tarification :

www.dialpad.com/fr/contact-sales/