



COMMUNIQUÉ DE PRESSE

**EXPLOSION DES FAILLITES
D'ENTREPRISE EN FRANCE :**

**VICTOR CABRERA,
FONDATEUR DE TECHNIQUES
DE VENTE, ALERTE SUR LE
MANQUE DE COMPÉTENCES
COMMERCIALES**



2023 sera l'année de tous les challenges... et ça commence maintenant !

Habituellement, pour les entreprises, la nouvelle année n'est pas seulement synonyme de bonnes résolutions.

C'est aussi le moment où de nouveaux objectifs commerciaux sont fixés.

Pourtant, même lorsqu'ils sont réalistes et atteignables, l'ambition initiale s'essouffle vite face à la réalité du terrain. En particulier dans le contexte actuel où la situation de crise globale (sanitaire, économique, énergétique, géopolitique...) s'impose comme une nouvelle norme de fonctionnement.

Certaines structures n'y survivront pas et déposeront le bilan. Un phénomène qui est déjà amorcé, avec une augmentation de 50 % des faillites d'entreprises en 2022 ([source](#)).

D'autres vont s'adapter, puis devenir plus résistantes et plus agiles. Ce qui fait la différence ? Le nerf de la guerre : la vente, et avec elle la préservation ou le développement du chiffre d'affaires.

Parce que personne n'est à l'abri des difficultés aujourd'hui, l'organisme de formation [Technique de Vente Edition](#) propose des formations à 360° adaptées qui permettent de transformer chaque interaction avec les clients en opportunité de conversion.

« Celui qui néglige de se préparer doit se préparer à être négligé. Vendre en temps de crise nécessite de se former, de se préparer et de s'entraîner. Rien n'est laissé au hasard. »

Victor Cabrera

Les équipes commerciales, les dirigeants et les indépendants ont besoin d'acquérir d'autres compétences vitales :

- ✓ Conserver et fidéliser les anciens clients ;
- ✓ Trouver de nouveaux clients ;
- ✓ Capturer l'attention de son marché et convaincre ;
- ✓ Lever les objections et conclure ;
- ✓ Gérer la relation client dans le temps et développer la valeur.

Les compétences commerciales, cela s'apprend !

Il y a urgence aujourd'hui à tordre le cou à certaines idées reçues : la "bosse du commerce" n'est pas innée. Par manque de formation dans ce domaine, la plupart des entreprises vont droit dans le mur.

Les chiffres de l'INSEE sont éloquentes : 1 entreprise sur 2 n'existe plus 5 ans après sa création. **La première raison de leurs échecs ? Loin devant "le profil de l'entrepreneur" et "l'absence de besoin du marché", il y a "les compétences commerciales".**

Comme le dit très bien la citation de Lincoln : "celui qui a une bonne idée mais qui ne sait pas la vendre n'est pas plus avancé que celui qui n'en a pas". Il en va de même pour les produits et services de toute entreprise...

« À force de rencontrer des entrepreneurs, des indépendants, des dirigeants de TPE/ PME qui n'arrivaient pas à vivre sereinement et confortablement de leur activité, j'ai décidé de partager mes connaissances et mon expertise sur les techniques de vente et négociations. »

**Victor Cabrera,
fondateur de Technique de Vente Edition**



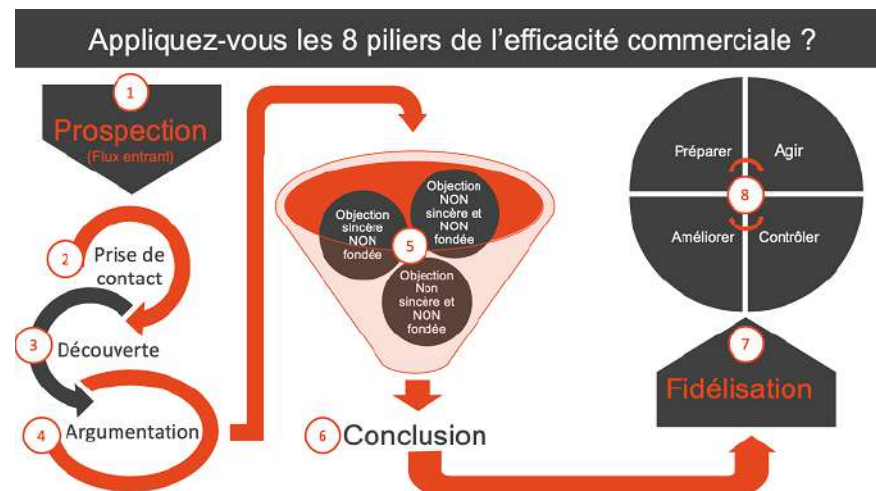
Des formations basées sur une solide expérience du terrain



Aujourd'hui, le marché de la formation commerciale est confronté à un réel paradoxe : la plupart des acteurs qui prétendent transmettre leur savoir-faire... ne trouvent même pas leurs clients eux-mêmes ! Ils se contentent d'intervenir en tant que sous-traitants pour de gros organismes de formation nationaux.

Il en résulte un réel décalage entre ce qu'ils enseignent et la réalité à laquelle sont confrontés les entrepreneurs, les indépendants et les dirigeants de TPE.

Avec, à la clé, de lourdes conséquences, puisqu'ils n'obtiennent pas les résultats rapides leur permettant de sauver leur activité ou de renouer avec la croissance.



À contre-courant de ces pratiques, Technique de Vente Edition adopte un positionnement singulier. Car son fondateur est aussi un **dirigeant expérimenté, qui pilote 7 entreprises en France et à l'étranger.**

Parce que la vente fait partie de son quotidien, Victor Cabrera bénéficie d'ailleurs de la confiance de grands groupes, auprès desquels il intervient en formation et coaching commercial : EDF, Nespresso, StarCroisiere, Waterlogic, IAD, Panasonic, Schneider Electric, Cedeo...

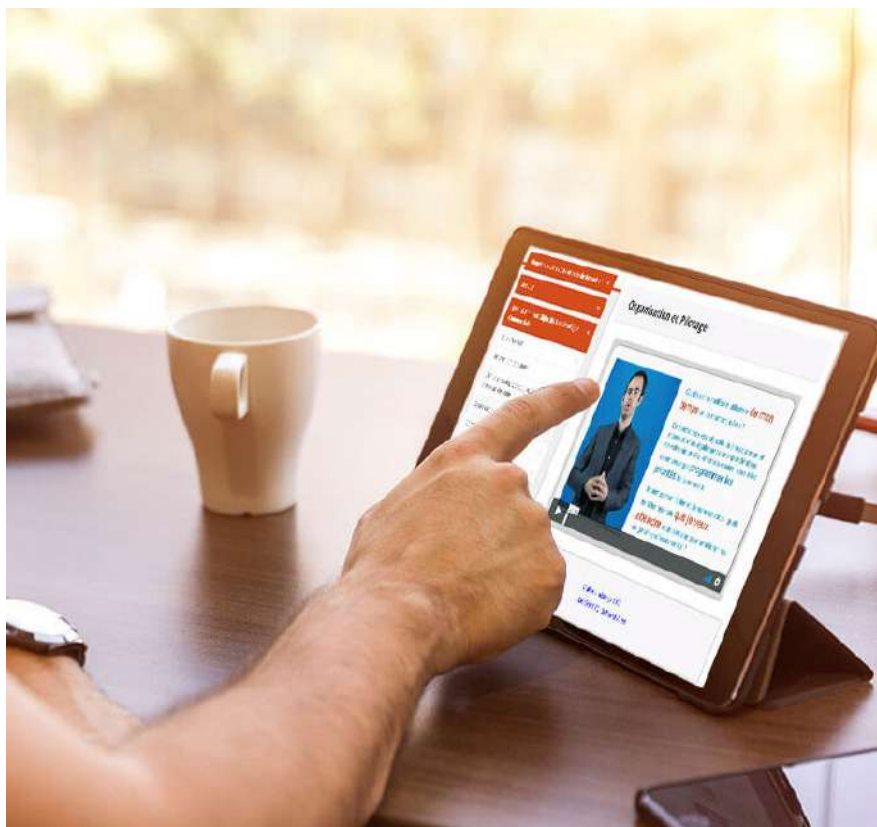
« J'enseigne ce que je pratique et je pratique ce que j'enseigne ! Ceux qui en ont le plus besoin peuvent donc apprendre à vendre plus, plus vite et plus souvent afin de pérenniser et développer leur activité. »

Victor Cabrera

Une vision à 360° des actions de formation

Des formations adaptées à tous les besoins

Le [catalogue de formations commerciales](#) propose des accompagnements adaptés à tous les profils et à toutes les attentes. Les sessions peuvent être individuelles ou collectives, BtoB ou BtoC, en présentiel ou en vidéo... Elles s'adressent d'ailleurs aussi bien aux grands groupes qu'aux TPE/PME, aux startups ou aux indépendants.



La possibilité d'apprendre à distance

Plusieurs [formations sont accessibles 100% en ligne](#) afin d'intégrer les disponibilités des apprenants.

Elles sont structurées en 4 niveaux :



Starter : pour tous celles et ceux qui débutent dans la fonction commerciale et qui sont à la recherche de bases solides.



Perfectionnement : pour approfondir une compétence commerciale spécifique.



Expert : pour devenir un.e pro grâce à une formation complète, étape par étape.



Entreprendre : pour se lancer à son compte avec succès, être son propre patron et changer de vie.

Du Coaching commercial

Le **coaching commercial** est un accompagnement individuel et collectif qui, au-delà de la motivation apportée, offre un véritable suivi sur mesure et adapté à tous les niveaux.

Il va ainsi permettre de générer davantage de performance et d'obtenir des résultats concrets beaucoup plus rapidement.

Il se déroule en 6 étapes :

- 1 Définition du cahier des charges et des objectifs business à atteindre ;
- 2 Exécution du coaching en visio, avec analyse des pratiques commerciales et travail sur des cas concrets ;
- 3 Analyse et débriefing ;
- 4 Élaboration d'un plan d'action commercial concret et sur-mesure ;
- 5 Envoi du plan d'action et de l'enregistrement de la session par email ;
- 6 Suivi du plan d'action avec un contrôle du niveau de performance.



Les Sales Bootcamp



Durant deux jours, ces **ateliers** en présentiel, permettent aux participant.e.s d'améliorer significativement leurs techniques de vente.

Ces formations courtes mixent apports théoriques, jeux de rôle guidés et mises en pratique. Elles sont dispensées par Victor Cabrera et Olivier Guérin, spécialiste des "Maux de vente" et des "Mots pour vendre".

Leur contenu, basé sur une méthode unique, inclut notamment une auto-évaluation en ligne, un rapport individuel de 29 pages pour continuer de progresser après la formation et plusieurs séances de coaching de groupe.

Une seconde évaluation commerciale en fin de parcours permet de quantifier précisément le gain en efficacité commerciale.

À propos de Victor Cabrera

Victor Cabrera est consultant formateur expert en techniques de vente et en efficacité commerciale. Après un Master II en Management de la Stratégie Commerciale, il a travaillé au sein de grands groupes comme SNCF, Heineken...

Serial entrepreneur passionné, il a déjà lancé 7 entreprises en France et à l'international.

« La maîtrise de la vente et de la négociation ont toujours été au cœur du développement de mes activités. »

Victor Cabrera



Victor a créé en 2013 le premier blog entièrement dédié aux techniques de vente afin de partager son expertise et d'aider les autres.

Aujourd'hui, avec + de 16M de visites et 22k clients dans 167 pays, Technique de Vente est devenu la référence pour les dirigeants, entrepreneurs et commerciaux qui souhaitent vendre plus !

En parallèle, via son organisme de formation certifié QUALIOP, Victor a accompagné des milliers de commerciaux, dirigeants, entrepreneurs et porteurs de projets dans le développement de leur efficacité commerciale. Il les aide à développer une psychologie commerciale gagnante, à obtenir plus de rentabilité dans leurs actions commerciales et à mieux vivre leur vie professionnelle.

« Mon ambition ? Aider les dirigeants de TPE, entrepreneurs et indépendants à traverser la crise en générant des ventes stables, prévisibles et durables. »

Victor Cabrera

POUR EN SAVOIR PLUS

Formation vidéo gratuite de 2h pour vendre plus et mieux : [Cliquez-ici](#)

 www.technique-de-vente.com

La formation : [Cliquez-ici](#)



CONTACT PRESSE

 Victor Cabrera

 contact@technique-de-vente.com

 07 61 10 22 46