

Stratégies de croissance et formation linguistique pour le secteur de la vente



À l'ère du tout numérique, certaines entreprises de vente au détail ont peut-être quelques difficultés à faire face à la concurrence sur un marché en perpétuel mouvement. Pour se différencier des autres, il est indispensable de rester créatif et d'imaginer de nouvelles idées pour garder une certaine avance. Pour y arriver, vous pouvez par exemple intégrer des stratégies d'apprentissage linguistique à votre plan de croissance.

Vous obtiendrez ainsi des informations précieuses sur la façon dont vos clients communiquent et comprennent certains concepts. La mise en œuvre de stratégies de croissance vous aidera non seulement à toucher un public plus large, à améliorer votre service clients et à augmenter l'engagement, mais elle vous permettra également de vous ouvrir les portes de nouveaux marchés et de vous construire une clientèle plus diversifiée.



Une meilleure connaissance des besoins linguistiques des consommateurs

Pour être efficace, toute stratégie marketing nécessite de comprendre, dans un premier temps, les besoins du public cible. Demandez-vous : parlent-ils anglais ? Préfèrent-ils le français ? Comment aiment-ils communiquer ? Il est impératif de connaître les préférences linguistiques de vos clients pour pouvoir leur proposer, ensuite, le contenu qui leur convient le mieux, comme des descriptifs de produits ou des sites Internet accessibles en plusieurs langues. Par exemple, si une grande majorité de vos consommateurs préfèrent voir un contenu en français, vous devez créer des visuels comportant une traduction française ou embaucher des conseillers clientèle bilingues qui seront en mesure de répondre à leurs appels téléphoniques et leurs e-mails.



Une accessibilité facilitée

Disposer de ressources multilingues peut améliorer l'expérience de vos clients et leur permettre de comprendre plus facilement votre offre et l'intérêt qu'ils ont à faire appel à vous plutôt qu'à vos concurrents.

Si votre site Internet est accessible en plusieurs langues, vos clients qui ne parlent pas votre langue ou qui sont en train de l'apprendre seront néanmoins en mesure de trouver les informations qu'ils cherchent sans difficulté. Cette caractéristique améliore non seulement l'expérience d'achat mais aussi votre potentiel de meilleurs résultats.

En devenant accessible au plus grand nombre, vous assurez votre positionnement sur le marché mondial.



Une progression des rendements et de la productivité

Lorsque vous envisagez votre expérience client dans le secteur de la vente au détail, où les clients achètent vos produits ou interagissent avec votre personnel, n'oubliez pas que leur parcours doit être simple et agréable. Leur satisfaction vous permettra de savoir s'ils reviendront chez vous et s'ils recommanderont vos services à leur réseau.

La présence d'une équipe capable de communiquer avec le plus grand nombre vous aidera à rendre les expériences clients fluides et simples. Non seulement vos collaborateurs seront en mesure de répondre aux demandes des clients mais ils pourront également questionner votre clientèle, sur des forums en ligne ou par le biais d'enquêtes, au sujet de leurs points de vue quant aux services proposés.

Des équipes plus compétentes

En offrant à vos employés les meilleures formations de développement personnel, vous leur permettez d'améliorer leurs perspectives de carrière mais aussi de compléter leurs compétences et de faire partie intégrante de votre entreprise. Si vous envisagez de proposer une formation linguistique, imaginez les nombreux avantages que cela impliquera sur vos stratégies de croissance. Des employés capables de communiquer aisément avec les clients sont un atout indéniable pour la résolution de problèmes ou la communication multilingue avec les clients ainsi que pour la compréhension de la façon dont des cultures différentes apprécieront vos campagnes marketing.

Un article de la [Commission européenne](#) souligne ce point de vue et précise que « 35 % des Européens âgés de 25 à 64 ans étant bilingues, la faculté de parler deux langues n'est plus vraiment exceptionnelle. Les demandeurs d'emploi ont donc tout intérêt à apprendre une seconde langue étrangère pour se démarquer de leurs concurrents. »

Alors que la connaissance de deux langues devient la norme, l'apprentissage d'une troisième langue pourrait se révéler encore plus bénéfique.



Une portée mondiale

L'utilisation de stratégies d'apprentissage des langues dans le secteur de la vente favorise l'ouverture à de nouveaux marchés. En proposant un contenu multilingue sur votre site Internet et dans vos campagnes publicitaires, vous êtes susceptible de toucher une clientèle internationale qui n'aurait autrement peut-être jamais envisagé d'acheter vos produits. Les campagnes marketing accessibles en plusieurs langues entraînent davantage de ventes potentielles et vous permettent de gagner la confiance de vos consommateurs, en leur proposant simplement une alternative facile d'accès.

Comment l'apprentissage linguistique peut-il favoriser le développement d'une entreprise de vente au détail ?

L'apprentissage linguistique permet aux entreprises de découvrir et de comprendre différentes cultures et habitudes de consommation et de communiquer de façon plus personnalisée. Forte de cette nouvelle compétence, votre équipe pourra alors construire des relations plus solides avec votre clientèle en lui posant des questions plus pertinentes et en identifiant les tendances et les habitudes de consommation qui pourraient être propres à un marché en particulier. Les informations alors collectées pourront être utilisées pour élaborer les campagnes marketing ou des offres de nouveaux produits sur différents marchés internationaux. Ces démarches vous aideront à consolider la fidélité des consommateurs qui auraient déjà acheté chez vous mais aussi à séduire des prospects qui auraient été dans l'impossibilité d'acheter vos produits en raison des barrières linguistiques ou culturelles.

La mise en œuvre stratégique de formations linguistiques dans le cadre de votre plan de croissance optimisera votre potentiel au niveau international tout en augmentant la satisfaction des clients sur les différents marchés.



Envie de constater par vous-même les avantages qu'un apprentissage linguistique pourrait avoir sur votre entreprise ? Découvrez les solutions de Busuu.

Busuu pour les entreprises, c'est un programme de formation linguistique numérique qui répond à vos besoins professionnels. Nous sommes convaincus que l'apprentissage linguistique doit être flexible, personnalisable et profiter tout autant aux entreprises qu'aux employés.

[Contactez-nous](#) dès aujourd'hui pour en savoir plus sur nos programmes et la façon dont ils pourront vous aider à évaluer, suivre et booster l'engagement de votre personnel.



Envoyez-nous un message

business.busuu.com

