

MISSION : AUDIT D'ORGANISATION COMMERCIALE

STRUCTURE : ENTREPRISE DE RECRUTEMENT SUR LE NET AYANT CONNU UNE PROGRESSION FULGURANTE PUIS CONFONTREE A UNE STAGNATION, VOIRE UNE BAISSSE DE SONS CA

OBJECTIF : ANALYSER LES FORCES ET FAIBLESSES DE L'ENTREPRISE ET METTRE EN PLACE LES ACTIONS CORRECTRICES NECESSAIRES

CIBLE : TOUTES LES STRATES DE LA STRUCTURE COMMERCIALE : DE LA DIRECTION COMMERCIALE, CHEFS DE VENTE, COMMERCIAUX AUX SERVICES DE LA TELEVENTE COMPRIS

METHODOLOGIE :

1. Phase diagnostic (1 mois)

- Envoi d'un questionnaire préalable à la phase d'audit
- Dépouillement des questionnaires et première analyse
- Entretiens semi-directifs auprès de 25 personnes (soit 30% des commerciaux + 3 clients) - (RV d'une heure par personne)
- Synthèse des interviews et rapprochement avec synthèse des questionnaires
- Evaluation d'un certain nombre de ratios de productivité commerciale et comparatif avec les performances d'autres entreprises (cf. Rapport d'enquêtes Fonction commerciale et Coûts commerciaux – Observatoire Cegos des entreprises)

2 . Phase consolidation de l'analyse (2 jours)

- Echanges sur la synthèse avec la ou les hiérarchies
- Finalisation et définition des axes de progrès
- Présentation des résultats de l'audit aux équipes.

3. Phase formation (2 mois)

- Elaboration d'une nouvelle approche de vente (multi-services) et construction de l'argumentaire
- Formation de toutes les équipes de vente au nouvel argumentaire (2 jours + 1)

4. Phase mise en place des nouvelles procédures et coaching de la force de vente (5 mois à raison de 3 jours par semaine)

- Immersion dans l'entreprise en tant que Consultant/ Directeur Commercial pour coaching de la force commerciale (40 personnes)
- Formation d'équipes de projets pour mise en place des nouvelles procédures d'organisation commerciale.