



Audit et diagnostic des fonctions commerciales

Diagnostic commercial : Une étape clé avant d'agir pour améliorer la performance commerciale.

Les missions de Performance Commerciale débutent souvent par un diagnostic du service commercial, des services en contact avec la clientèle et de la situation de l'entreprise sur son marché permettant de dégager des forces et des faiblesses et de vérifier si l'entreprise est capable de saisir les opportunités commerciales et de se prémunir des menaces. Ce diagnostic commercial permettra donc de préconiser une stratégie commerciale et de mettre en œuvre un plan d'actions commerciales en ligne avec les objectifs et les ressources de l'entreprise. Performance commerciale réalise des diagnostics commerciaux approfondis et basés sur les modèles les plus efficaces sur lesquels peuvent s'appuyer de véritables stratégies de développement commercial à court et moyen termes.

Les principaux axes sont expertisés et analysés en profondeur dans le cadre du **diagnostic commercial** :

- Le marché, les clients et les concurrents
- La démarche stratégique et commerciale de l'entreprise
- Les moyens et méthodes de vente
- Les supports de communication (Internet, ...)
- La politique commerciale
- La force de vente et son management
- Les autres services en lien avec la clientèle
- L'administration des ventes...

Les outils utilisés:

Nous utilisons tous les outils modernes du marketing opérationnel: Classement ABC, ABC croisé, Matrice Potentiel/efforts, Analyse SWOT, grille EMOFF (Enjeux, Menaces, Opportunités, Forces, Faiblesses), Segmentation stratégiques et les couples marchés/produits. Interviews et enquête. Tableaux de bord et ratios d'analyse, portefeuilles clients et suivi des devis, etc.

Nous utilisons également les outils de l'analyse **systemique pour prendre en compte les aspects humains** et leurs interactions qui sont souvent déterminant dans le succès d'une organisation.

Les plus de Performance commerciale:

L'expertise de Performance commerciale repose sur l'acquisition par la formation et l'expérience d'une double compétence des outils de **gestion des entreprises et de coaching des hommes et des organisation:**

- Près de 10 ans d'activités en tant que consultant
- 25 ans en tant que responsable commerciale.
- Une maîtrise de ces domaines confirmée par un diplôme d'école de commerce, de l'institut d'administration des entreprises, des certifications dans le coaching individuel et d'équipes et un master en PNL (*Programmation Neuro Linguistique*)
- Une approche multiple du conseil qui repose à la fois sur
 - Les modèles opérationnels
 - Une mise en œuvre avec une approche de coaching partant de l'entreprise, de ses possibilités et de ses contraintes.
 - Une expertise de formation managériale et commerciale reconnue pour transférer les compétences.

1, parc du Château - 13790 Châteauneuf-le-Rouge.

☎ : 06.30.91.91.76 - Fax: 08.21.18.78.06

✉ : contact@performance-commerciale.fr

www.performance-commerciale.fr