

# DIAGNOSTIC COMMERCIAL



## POUR + DE PERFORMANCE

Le Diagnostic Performance Commercial de mondirecteurcommercial permet aux Dirigeants de TPE, PME et PMI d'obtenir une vision plus claire et impartiale de la situation commerciale de leur entreprise.

Cette prestation, d'une durée de 2 à 5 jours, est conduite par un Directeur Commercial Externalisé qui auditera en profondeur l'organisation commerciale, sur tous ses volets de performance.

Selon les souhaits du client, les points suivants peuvent être privilégiés:

- Stratégie commerciale
- Stratégie produits / services
- Stratégie clients / prospects
- Organisation commerciale
- Méthodes commerciales
- Outils commerciaux
- Formations vendeurs
- Recrutement commercial
- Management Responsable Commercial Résident
- ...

Les conclusions issues du Diagnostic Performance Commercial font l'objet d'un rapport écrit, synthétique, qui sera transmis au client à la fin de la prestation.

### CONTACTEZ NOUS:

Marseille: +33(0)4 65 01 07 12

Toulouse: +33(0)5 82 95 60 13

Paris: +33(0)1 83 62 26 73

mondirecteurcommercial est un service de Marketeon SAS au capital de 3 000 euros spécialisée dans la Direction et le Développement Commercial des TPE, PME et PMI.

SIRET: 802 835 835 00017 - NAF: 7022Z

Siège: social: 15, Chemin de la Crabe - 31300 TOULOUSE

*Le Diagnostic Performance Commercial constitue un pré-requis à l'élaboration du Plan d'Actions Commerciales*

#### DIAGNOSTIC DE LA SITUATION ET ORGANISATION COMMERCIALE:

- Analyse de l'environnement commercial de votre entreprise
- Analyse de votre offre produits/services
- Analyse du chiffre d'affaires et de la clientèle
- Analyse du territoire de vente
- Analyse de l'activité de la force commerciale
- Analyse des activités marketing
- Synthèse du diagnostic

#### DEFINITION DE VOS OBJECTIFS:

- Objectifs commerciaux
- Objectifs marketing

#### LES STRATEGIES COMMERCIALES:

- Stratégie globale de l'entreprise
- Stratégies commerciales et marketing

#### LE PLAN D'ACTION DE DEVELOPPEMENT COMMERCIAL: DEFINITION, EXECUTION

- Actions sur le positionnement de l'entreprise
- Actions concernant les clients et prospects
- Actions concernant les produits et services
- Actions sur la politique commerciale
- Actions sur les prix
- Actions sur la distribution
- Actions sur la communication et promotion
- Actions concernant la force de vente