

## Où en est la performance commerciale de votre entreprise ?

Pour améliorer la performance de votre entreprise, vous devez en connaître parfaitement ses forces et savoir porter un diagnostic **fiable et objectif** sur ses faiblesses.

L'exercice paraît évident et pourtant la trop grande connaissance de votre société et le flot d'actions quotidien qui vous est réclamé, freinent bien souvent votre prise de recul.

Dresser le bilan de l'existant et construire sereinement l'avenir devient alors complexe !

- ▶ *Quelles actions à mettre en œuvre pour atteindre vos objectifs à : 1, 3 ou 5 ans ?*
- ▶ *Quelles améliorations apporter à votre politique commerciale, vos processus, vos cibles ou vos produits ?*
- ▶ *Quelles évolutions marketing devez-vous mettre en œuvre pour vendre plus et mieux ?*
- ▶ *Quelle typologie commerciale devrez-vous recruter, ou sur quels points particuliers devrez-vous accentuer la formation de vos commerciaux ?*
- ▶ *Quelles sont les failles de votre organisation ?*
- ▶ *Vos clients sont-ils satisfaits, vos équipes sont-elles motivées ?*
- ▶ *Une crise interne couve-t-elle ?*
- ▶ ...

La fonction commerciale est stratégique pour le développement de votre entreprise.

L'atteinte de vos objectifs de croissance ne peut se faire **que par l'analyse des actions passées et l'optimisation de vos stratégies et actions.**

Sans cette analyse, votre performance piétine et vos résultats stagnent.

Les experts du réseau Affaires & Missions ont une longue expérience des fonctions opérationnelles et fonctionnelles de l'entreprise et sont, à ce titre, très aguerris pour analyser l'ensemble des paramètres commerciaux de votre société.

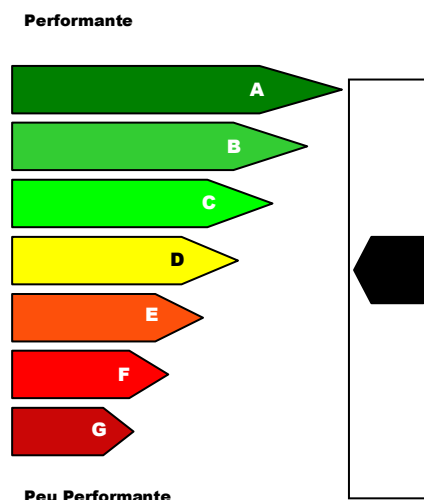
**Rentable, fiable et efficace** l'audit commercial réalisé par Affaires & Missions vous donnera les moyens d'améliorer visiblement vos résultats.

## Concrètement, comment se déroule un audit commercial ?

L'ensemble des paramètres de l'entreprise et son fonctionnement sont passés en revue, scrutés, évalués, écoutés.

Les points suivants sont notamment audités :

- ▶ La stratégie générale et la stratégie commerciale,
- ▶ La politique commerciale,
- ▶ Les objectifs de croissance, les objectifs individuels et les actions,
- ▶ Le management et l'organisation,
- ▶ Les contextes,
- ▶ Les clients et les collaborateurs,
- ▶ Les outils : de vente, de marketing, de pilotage et de reporting,
- ▶ Les positionnements : Cibles, produits, marchés et mix,
- ▶ La communication, le marketing,
- ▶ Les différents réseaux commerciaux,
- ▶ Les facteurs de réussite et les difficultés rencontrées,
- ▶ Les résultats individuels et globaux,
- ▶ Les écrits, les offres, les discours et les argumentaires,
- ▶ Les facteurs de risques et les axes d'évolution,
- ▶ L'interaction du service commercial avec les autres services (production, financier, ...),
- ▶ Les besoins,
- ▶ ...



Grâce à cette vision fine, l'auditeur saura déterminer avec vous les axes d'évolution et vous assister dans la mise en place des différentes actions à mettre en œuvre.

Le cas échéant, le consultant du réseau Affaires & Missions peut aussi se charger de mettre en œuvre tout ou partie des préconisations qui en découlent.

### Mon investissement est-il optimisé ?

A l'identique d'un commissaire aux comptes qui valide votre gestion (après votre expert comptable), Affaires & Missions a développé un package spécifique d'assistance « **Le Commissariat aux Affaires Commerciales** ». Grâce à cette offre, le consultant vous assiste et surveille au rythme que vous définissez, l'ensemble des paramètres commerciaux de votre entreprise. Ainsi, votre service commercial et votre stratégie sont **régulièrement** auscultés et **en permanence optimisés**. Avec le commissariat aux affaires commerciales, votre entreprise s'assure contre les dérives qui coûtent chères et s'offre le recul dont elle a besoin pour évoluer.

### Combien coûte un audit commercial ?

Affaires & Missions propose différentes formules d'accompagnement.

De quelques heures à plusieurs mois, les temps de prestations sont déterminés à l'avance et font l'objet d'un contrat clair, fondé sur la création réciproque de valeurs.

Pour provoquer le succès ! Scannez ce code 2D avec votre mobile

Ou Prenez contact avec :

Affaires & Missions — 7 place des Hauts Bois - 44120 Vertou — Tél : 02.40.33.10.90 — 06.22.03.53.61  
[contact@affaires-missions.fr](mailto:contact@affaires-missions.fr) — [www.affaires-missions.fr](http://www.affaires-missions.fr)

