

Stratégie

La stratégie reste au cœur des entreprises et des interrogations permanentes de tout dirigeant et cadre.

Trop tôt ? Trop tard ? Bonne cible ? Bon outil, bon message ? etc.

1. STRATEGIE ET CONSEIL EN MANAGEMENT

Les formes de management sont très différentes suivant les entreprises et les secteurs d'activité. Le management reste le levier principal de la réussite et vos cadres doivent être les piliers et les relais de votre stratégie

- ◆ Etude de votre stratégie managériale actuelle
- ◆ Analyse des forces et faiblesses
- ◆ Comparaison concurrence/secteurs/méthodes
- ◆ Développement d'outils de management
- ◆ Mise en place des stratégies managériales

2. STRATEGIE COMMERCIALE

Se positionner, se repositionner, innover, convaincre, conquérir, les mots sont sans fin mais au-delà des grandes théories, le pragmatisme doit dominer.

- ◆ Analyse de votre marché et études concurrentielles comparatives
- ◆ Analyse de votre positionnement par secteur/produits/implantations
- ◆ Adéquation marche/offre/marketing/force commerciale
- ◆ Analyse des équipes commerciales ou des réseaux commerciaux
- ◆ Analyse des outils de vente et de gestion des ventes
- ◆ Conception d'organisations commerciales et benchmarking
- ◆ Création d'outils de vente et de campagne

3. MANAGEMENT DU CHANGEMENT

Un management averti connaît parfaitement les résistances au changement qui peuvent survenir dans une entreprise, il est possible de les anticiper.

- ◆ Analyse des secteurs de changement
- ◆ Détection des zones de résistance fonctionnelles et organisationnelles
- ◆ Préparation du plan de communication
- ◆ Préparation du plan de crise
- ◆ Préparation des cadres au management du changement

Pour des raisons de confidentialité nous ne pouvons pas citer le nom des entreprises qui font appel à nous dans ce domaine de prestation. Les exemples ci-dessous sont réels.

STRATEGIE COMMERCIALE

PME du secteur des services informatique

Objectif :

Refonte totale de la stratégie commerciale

- ◆ Etude de positionnement de l'offre, concurrent, demandes, etc...
- ◆ Etude du marché de service ciblé
- ◆ Conception et packaging nouvelle gamme de produit
- ◆ Aide au recrutement de commerciaux
- ◆ Formation des équipes
- ◆ Coaching du nouveau directeur commercial

PME du secteur de la vente en ligne de services

Objectif :

face à une croissance forte, redimensionner les outils et améliorer les process commerciaux

- ◆ Etude des outils de gestion de la relation client
- ◆ Modélisation d'une organisation commerciale par produits et non plus par secteurs
- ◆ Mise en œuvre des campagnes de communication
- ◆ Lancement de campagne de prospection directe en coaching des forces de vente
- ◆ Formation des commerciaux

Grande entreprise du secteur pharmaceutique

Objectif :

face à une régression du marché lié, réorganisation des forces commerciales

- ◆ Etude des causes de régression et constats divers
- ◆ Modélisation d'une organisation commerciale et sédentarisation d'une partie des commerciaux
- ◆ Mise en place d'un plateau d'appel entrant et sortant
- ◆ Repositionnement de certains commerciaux
- ◆ Accompagnement des managers en stratégie

Stratégie

MANAGEMENT

Groupe Public (20000 salariés)

Objectif :

Accompagnement au changement dans le cadre de la refonte totale de système de gestion

- ◆ Analyse des impacts opérationnels et fonctionnels
- ◆ Analyse des résistances potentielles des salariés et organisations syndicales
- ◆ Préparation du plan de communication et des plans de risque
- ◆ Etablissement des plannings de déploiements
- ◆ Accompagnement des managers et des cadres
- ◆ Formation des DRH

Groupe Privé National dans le secteur immobilier

Objectif :

Dans le cadre d'une fusion de différentes entités, détermination de la Stratégie de management

- ◆ Après compréhension des enjeux et de la stratégie de marché, établissement des principes managériaux
- ◆ Analyse des attentes de la direction générale
- ◆ Détermination des indicateurs et des outils de management
- ◆ Formation des cadres opérationnels
- ◆ Suivi

Groupe Privé Secteur Spatial,

Objectif :

Mise en œuvre d'un plan de management dans le cadre d'une opération de croissance externe

- ◆ Analyse des enjeux et des problématiques liés à une fusion complexe tant sur le plan métier que culture
- ◆ Elaboration d'un plan de management à étages afin d'accompagner en douceur
- ◆ Animation d'une communication devant tous les cadres de l'entreprise
- ◆ Identification des cas difficiles et accompagnement
- ◆ Accompagnement des managers et des cadres

**SI LES PROBLÉMATIQUES SONT RESSEMBLANTES,
LES SOLUTIONS SONT UNIQUES**