



ptima conseils

P. R. I.

Le Plan de Restructuration Immédiate

Accompagnement sur les 4 phases opérationnelles

I - Phase d'expertise

➤ **L'AUDIT** : *(sur 2 journées – en présence du directeur d'agence)*

Il analyse :

- la structure organisationnelle
- les compétences commerciales
- le poids des charges structurelles sur la productivité
- le positionnement de l'agence par rapport aux normes du secteur

Son objectif :

- déceler les points faibles
- relever les marges de progression
- &
- préconiser des actions correctives d'urgence
- mise en place de la mission de sauvetage

II - Phase de rapport

- **LA REUNION GENERALE** : *(sur 1 journée- en présence de l'ensemble de l'équipe commerciale)*

La matinée :

- **RAPPORT SUR LE BILAN & SES CONCLUSIONS**

Le consultant expose :

- la production globale
- la qualité commerciale globale
- les solutions retenues par la direction :
le plan de restructuration d'urgence

L'après-midi :

- **ENTRETIENS INDIVIDUELS**

Le consultant présente :

- la production personnelle
- la compétence commerciale
- les solutions retenues par la direction

III - Phase de formation

- **LA FORMATION** : *(sur une période à définir)*

3 axes de formation :

1 – Conseil en management d'équipe:

- mise en place d'une stratégie d'organisation managériale :
- formation communication interpersonnelle
- formation affirmation de soi
- formation gestion du stress
- formation gestion du temps
- suivi de l'amélioration des compétences par objectifs définis en moyens puis en chiffres d'affaires sur des tableaux de bord

2 – Formation en techniques commerciales

- revue des fondamentaux
- développement des compétences

3 – Training

- traitement des techniques commerciales par la Scénarisation
- application et validation des méthodes en rendez-vous clientèle (coaching)

IV- Phase de contrôle

➤ **BILAN INTERMÉDIAIRE DE PERFORMANCE**

en présence de l'équipe commerciale

- vérification et analyse de l'amélioration des performances en moyens & de l'accroissement du chiffre d'affaire
- conclusions

➤ **BILAN DÉFINITIF**

en présence de l'équipe commerciale

- vérification et analyse de l'amélioration des performances en moyens & de l'accroissement du chiffre d'affaires
- conclusions

Coût :

Devis sur demande