

# Améliorer l'efficacité de l'organisation

Objectifs	Regagner en efficacité par une refondation de l'organisation commerciale
Contenu A adapter en fonction des objectifs plus précis de formation de l'entreprise	<p>Phase 1 – Création d'un comité de pilotage</p> <p>Organiser la mission et identifier les enjeux commerciaux</p> <p>Phase 2 – Diagnostic commercial</p> <p>Analyser l'ensemble des fonctions commerciales</p> <p>Analyser la perception et les attentes des clients</p> <p>Phase 3 - Evaluation</p> <p>Evaluer la pertinence de l'organisation commerciale par rapport aux enjeux de l'entreprise et à son marché</p> <p>Evaluer la perception des clients</p> <p>Phase 4 – Recommandation</p> <p>Les réponses estimées les plus pertinentes ont été données aux questions d'organisation par exemple :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>Critères d'organisation à adopter</li><li>Modes de relation souhaitables avec les différentes cibles clients</li><li>Missions et tâches des fonctions cibles</li><li>Articulations entre les différents services au siège et siège/terrain</li><li>Mode de management</li><li>Gestion des ressources humaines et commerciales</li></ul>
Acquis	Au terme de cette mission, l'entreprise dispose d'un organisation plus efficace, c'est à dire mieux adaptée à son marché, capable de déployer la stratégie de l'entreprise.