



- ▶ CA
 - ▶ 1 577 460 K€
- ▶ Effectif
 - ▶ 207

- ▶ Nombre de jours
 - ▶ 6 sessions de 2 jours + 10 jours de restitution des résultats

Équipe

- ▶ 10 consultants
- ▶ 1 directeur de projet

Domaines

- ▶ Management du changement
- ▶ Efficacité organisationnelle
- ▶ Management de projets complexes

Évaluation des besoins individuels de développement des forces de vente

Objectifs poursuivis

- La finalité de la mission était de professionnaliser la force de vente, en
- ▶ Diagnostiquant les atouts et les points de vigilance des commerciaux,
 - ▶ Identifiant les plans d'action de développement,
 - ▶ Impliquant le management direct dans la démarche de diagnostic et de développement de leurs collaborateurs

Faits marquants / Démarche déployée

- ▶ Formation et implication des managers dans la démarche
- ▶ Sessions d'assessment collectif de 50 personnes, menées par groupes de 8 collaborateurs, 4 consultants seniors et 4 observateurs annexes
- ▶ Restitution aux intéressés en présence du manager afin d'acter ensemble le plan de développement individuel
- ▶ Engagement de tous les commerciaux –managers et collaborateurs – dans la démarche de professionnalisation de la force de vente

Enseignements

Pour l'entreprise :

- ▶ **50 plans de développement individuel** élaborés et formalisés avec les managers
- ▶ **Déploiement de la démarche dans d'autres pays** européens afin d'homogénéiser la pratique de développement des commerciaux

Pour les salariés :

- ▶ Meilleure connaissance de soi
- ▶ Plan de développement individualisé
- ▶ Meilleure relation managériale