



Optimiser c'est aussi préparer, guider, et faciliter le travail de vos collaborateurs. Vos commerciaux après une journée de prospection clients n'arrivent pas à vous fournir les informations précises et précieuses que vous attendiez ? Vos techniciens patinent face à un problème qu'ils ne maîtrisent pas et vous êtes obligé d'en envoyer un second pour savoir ce qu'il convient de faire et un troisième pour le faire ? Vos hôtesse sur un salon ont rencontré beaucoup de monde mais ont oublié de qualifier les contacts ou alors n'en n'ont qu'un sur trois car elles ont consommé trop de temps par contact avec des informations superflues ?

Autant de situations et bien d'autres qui auraient pu être évitées par une préparation adéquate et des outils adaptés.

L'offre thématique Bilan Opérationnel vous donne les clés pour définir une stratégie d'entreprise cohérente, motivante, ambitieuse mais réaliste et correspondant à vos critères d'évolution. C'est vous qui pourrez imprimer votre marque sur la marche de l'entreprise et donner le cap plutôt que de réagir aux événements instantanés. Vos salariés apprécieront d'avoir une perspective claire et concrète et n'en seront que plus efficaces.

L'offre thématique Préparation de Campagne vous

- Prépare l'acquisition d'informations stratégiques pour votre entreprise par vos salariés
- Permet de formaliser, uniformiser, et rationaliser le recueil d'informations
- Facilite la saisie avec des outils numériques adaptés
- Si vous le souhaitez synthétise les informations recueillies par vos salariés

Tarif :

Le tarif est défini avec vous en fonction du volume des informations. Un devis précis est bien évidemment fourni préalablement à toute intervention.