



## Fais décoller ton entreprise grâce au pilotage décisionnel

Développe ton entreprise en appliquant ta vision dans le pilotage

### Objectifs

- Savoir comment conserver sa posture de dirigeant face aux attentes clients
- Être capable de mesurer l'efficacité des actions commerciales pour qu'un prospect devienne un client idéal en moins de temps
- Être capable d'augmenter l'efficacité des processus de prospection et de production
- Savoir fixer rapidement le prix de vente en fonction des objectifs et des cibles clients
- Savoir organiser objectivement ses priorités et connaître ses objectifs afin d'assurer la rentabilité de son entreprise
- Être capable de sécuriser durablement sa prise de décision stratégique : distribution, partenariat, cible, marché, communication, marketing, etc.

#### Pour qui ?



Cheffes d'entreprises de +1an

#### Pré-requis

Avoir créé depuis + 1an  
Savoir utiliser Excel : référence de cellule, formule, calcul, onglet, etc.



01/12 & 02/12 & 03/12  
De 9h à 12h30



Adhérentes : 400€  
Public : 560€



En ligne  
Sur Zoom

# STRATÉGIE D'ENTREPRISE

Développe ton entreprise en appliquant ta vision dans le pilotage

## Programme

- **Décomposer ses offres selon 3 variables clés contribuant à la rentabilité de son entreprise**
  - Prix de vente
  - Coût
  - Temps passé
- **Construire son chemin de transformation de la prospection vers la production**
  - Connaître ses étapes de prospection
  - Connaître ses étapes de production
  - Trouver le chemin le plus court
- **Construire son pack d'offres ou ses combinaisons de produits**
  - Identifier tous ses packs d'offres
  - Identifier toutes ses typologies de clients
  - Quelles sont les différentes combinaisons de packs d'offre pour satisfaire ses clients ?
- **Construire son processus d'organisation mutualisant les efforts de prospection et de production**
  - Identifier ses actions communes pour certaines offres
  - Identifier ses actions de prospection
  - Optimiser son temps passé sur ces actions
- **Fixer ses objectifs de rentabilité globale et les décliner par offre**
  - Fixer son objectif de rémunération
  - Fixer ses objectifs de rémunération pour chacune des offres
- **Alimenter son logiciel CRM pour mesurer automatiquement l'efficacité**
  - Analyser son suivi d'avancement
- **Construire son processus de décision d'ajustement des objectifs ou des variables d'offres**
  - Identifier ses axes de sous-traitance
  - Identifier ses investissements possibles

## Méthodes pédagogiques



Logiciel de pilotage décisionnel «Simulateur PDH» créé par BLIDPRO

## Évaluation et suivis



- Auto-positionnement en introduction
- Sondage
- Étude de cas
- Témoignages
- Feed-back après mise en situation



**Je m'inscris !**



### Bénédicte LAVAUT

Bénédicte Lavaut est spécialisée dans les méthodes collaboratives et de motivation de performance en entreprise, centrée sur l'humain en utilisant les valeurs tangibles des indicateurs.