

Fin de semestre le temps de l'évaluation

Pour produire plus de performance vous allez :

- 1 / évaluer vos des indicateurs de performance
- 2 / construire vos axes de croissance
- 3 / bâtir votre plan d'amélioration

Le cumul des résultats à fin Juillet est le reflet de votre réussite.

Indicateurs de performance

La pertinence de vos indicateurs va vous donner votre état de forme sur A-1 , sur objectif, sur votre marché.

Si vous n'êtes pas certain d'avoir les indicateurs pertinents face à votre marché pour votre entreprise, nous pouvons vous les fournir, les construire avec vous.



Construire vos axes de croissance

L'ambition additionnée à la motivation permet d'atteindre des objectifs jamais égalés. Savoir recaler ses objectifs est aussi nécessaire que de bâtir des plans d'actions accessibles à tous.

Si vous avez besoin de méthodes et techniques différentes pour vous garantir plus de réussite, demandez notre avis .

Bâtir votre plan d'amélioration

Créer de nouveaux « plus concurrentiels »,
Adapter ses prix et familles produits/services aux contextes,
Optimiser la performance managériale et commerciale

Savoir prioriser et construire ses leviers de performance est difficile quand on est pris par le quotidien. Bénéficier d'un avis extérieur au moins une fois par an est indispensable.



Si vous doutez de vos indicateurs, vous pouvez nous demander notre grille de performance et bénéficier d'un diagnostic court gratuit, afin de progresser et d'utiliser des méthodes et techniques nouvelles pour créer de nouveaux challenges dans vos équipes. Pour optimiser votre performance chaque année un peu plus, l'angle formation que nous prenons agit aussi bien sur le savoir faire que sur le savoir être (motivation)

La fin du semestre est l'occasion de mobiliser toutes ses équipes, progresser davantage, ne laissons pas passer cette opportunité de croissance.

Je suis à votre écoute,

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant
www.externcom.com
Marketing et développement Commercial
Accélérateur de croissance
Optimisation de la performance commerciale



Se poser les bonnes questions
Mettre en oeuvre les solutions
Analyser les bénéfices acquis