



# NEW START CONSULTING®

Cabinet Spécialiste en Recrutement et intégration.

Formateur en Organisation, Optimisation, Développement et Performances commerciales.

<http://www.cabinetnewstartconsulting.com>

[newstartconsulting@bbox.fr](mailto:newstartconsulting@bbox.fr)

Tel: 06.09.34.84.04



## SPOC

**S**ystème de **P**erfectionnement  
**d'****O**rganisation **C**ommercia**l**e.



# SPOC



**Une analyse opérationnelle et objective pour optimiser la cohésion et l'efficacité de votre organisation commerciale.**



# Critères de réussite



- Plus une organisation commerciale s'avère logique et cohérente pour l'ensemble de ses acteurs, plus réaliste est sa pertinence.
- Plus une organisation commerciale est validée et appropriée par l'ensemble de ses acteurs, plus durable est sa cohésion.
- Plus chaque acteur (et actrice) d'une organisation commerciale se comporte en responsable, plus grande est son efficacité.
- Plus l'ensemble des acteurs d'une organisation commerciale s'implique et participe, plus harmonieuse est son adaptabilité.



# Interrogations



- Votre organisation commerciale est-elle en phase avec ces critères de réussite ?.
- Connaissez-vous les motifs de satisfaction et d'insatisfaction de vos commerciaux ?
- Connaissez-vous leur ressenti sur l'environnement et les conditions de travail ?
- Savez-vous, objectivement, ce qui convient et ce qui est améliorable dans votre organisation commerciale ?.
- Mesurez-vous le degré de responsabilisation et d'implication et de votre équipe ?.
- La communication est-elle bonne etc ?...



# Réponses



- Avec **SPOC** vous :
- Mesurez l'adhésion de votre équipe commerciale à l'organisation.
- Analysez les points de convergence et de divergence entre les visions du management et des commerciaux.
- Déterminez les points de progression.
- Définissez les actions concrètes d'amélioration.



# Principes



- **SPOC** consiste en une analyse dynamique de votre organisation commerciale, en comparant les réponses à un même questionnaire, adapté, selon les répondants, en version «commerciaux» et «Management».
- Cette comparaison met en exergue, de façon objective, les points forts et les points d'amélioration.
- Passé en ligne en quelques minutes, **SPOC** permet d'interroger l'ensemble des membres de l'équipe commerciale ce qui conforte la fiabilité des résultats.
- Vous connaissez de suite les axes de correction.
- Mieux qu'un simple audit, **SPOC** définit des solutions concrètes et efficaces de progression.



# Méthodologie



- En quelques clics vous créez votre questionnaire, (ou adaptez le questionnaire type proposé), vos listes de participants et envoyez des accès en automatique.
- Le questionnaire comprend 4 thèmes, avec pour chacun 10 questions fermées, 3 questions ouvertes et une zone de commentaire libre.
- Les réponses sont anonymes, garantie de l'objectivité.
- Les résultats sont disponibles en temps réel (tableaux et graphiques pour les questions fermées et verbatim pour les questions ouvertes et les commentaires).
- Les niveaux de comparaison sont paramétrables.
- Les points d'amélioration sont priorisés.



# Thèmes



➤ Le questionnaire type porte sur les thèmes suivants :

- 1) Stratégie commerciale
- 2) Organisation et moyens
- 3) Management et communication
- 4) Implication et relations.





# Exemples de questions



- L'offre produit est bien adaptée et évolue régulièrement ?
- Vous êtes satisfait-e des outils et moyens mis à votre disposition ?
- Vous êtes impliqué-e dans les règlements clients ?
- Les contacts avec les autres services sont bons et positifs ?
- Vous vous sentez valorisé-e de travailler dans votre entreprise ?



# Exemple de résultats

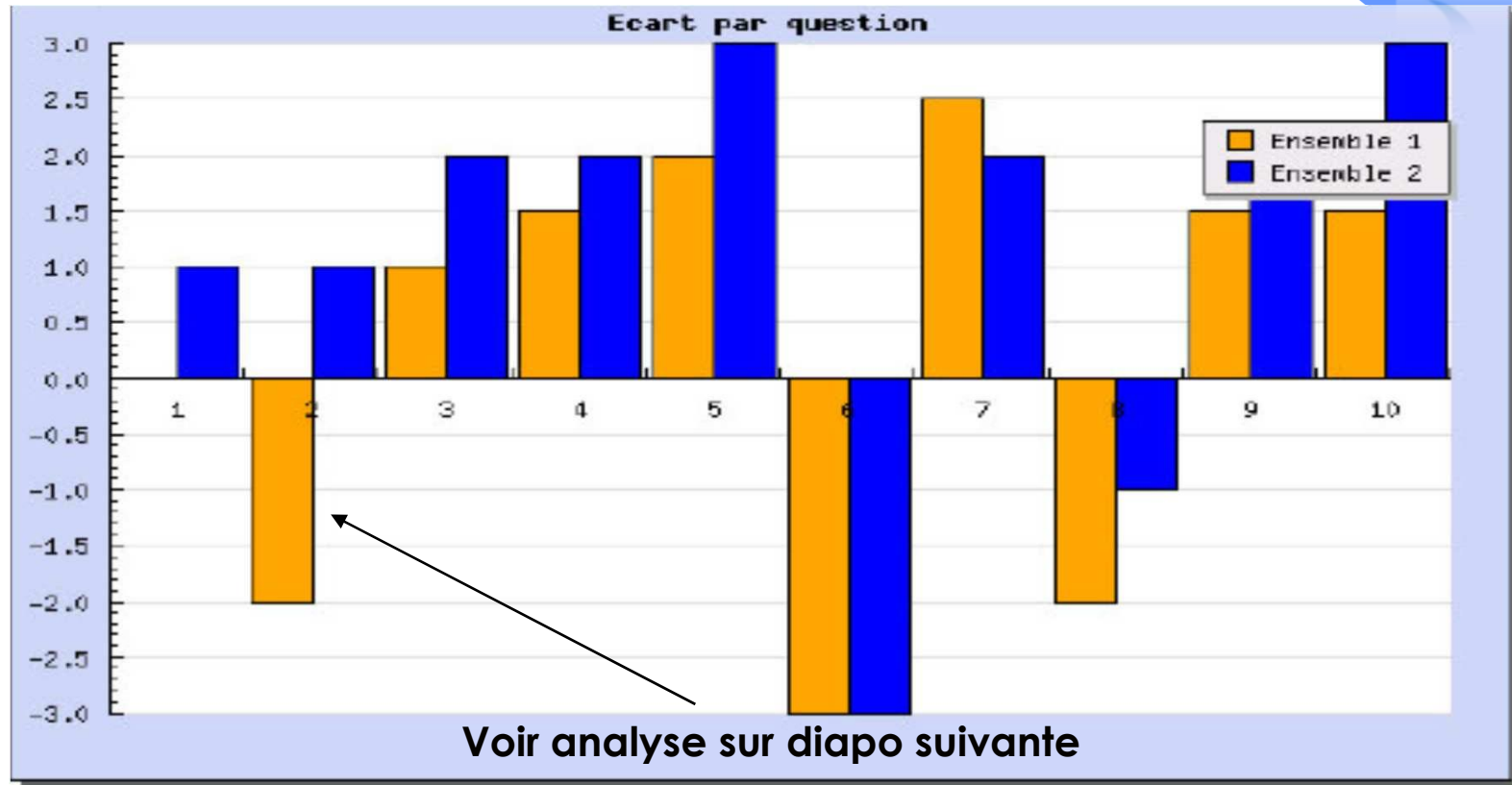


## Stratégie Commerciale

Questions	Collaborateurs	Managers		Ecart	
1. Vous connaissez la stratégie commerciale de votre entreprise.	0		1		-1
2. Cette stratégie vous a été présentée de façon formelle (réunion, document écrit).	-2		1		-3
3. Cette stratégie vous paraît claire, logique et réaliste.	1		2		-1
4. La politique prix/produit vous semble en adéquation avec les conditions du marché.	1.5		2		-0.5
5. L'offre produits est bien adaptée et évolue régulièrement.	2		3		-1
6. Vous connaissez la part de marché de vos produits.	-3		-3		0
7. Vous bénéficiez d'une autonomie de négociation qui vous convient.	2.5		2		0.5
8. Vos cibles clients sont bien définies.	-2		-1		-1
9. Vos clients sont globalement satisfaits de votre offre (produits, prix, service, etc).	1.5		2		-0.5
10 Vos concurrents vous envient.	1.5		3		-1.5



# Exemple de résultats



- Le graphique indique clairement, en fonction des écarts d'analyse, les points d'actions de progression et leur degré d'urgence de correction.



# Analyse de la question 2



« La stratégie commerciale vous a été présentée de façon formelle.  
(réunion, document écrit) »

➤ De fortes divergences sur cette question:

- ❖ Pour les managers, la stratégie a été tout à fait correctement présentée.
- ❖ Pour les commerciaux, quasiment pas.
- ❖ Ce fort écart indique un point d'action prioritaire.
- ❖ Pour les managers, les choses sont claires et évidentes et une simple note leur a, peut-être, paru suffisante.
- ❖ Pour les commerciaux, il n'en est pas de même.

➤ L'idée n'est pas de fustiger les managers mais bien de faire en sorte de, désormais, mieux informer les commerciaux, fers de lance de la stratégie commerciale de l'entreprise.



# Budget



- **SPOC** est adapté au budget et à la taille de chaque société, TPE, PME ou grand groupe.
- Simple à utiliser, **SPOC** permet de faire participer l'ensemble de vos collaborateurs commerciaux, sans installation ou intégration de logiciels.
- Grâce à sa facilité de mise en œuvre, la rapidité de son process et l'anonymisation des réponses, **SPOC** vous apporte concrètement des solutions opérationnelles.



# Mentions légales



Conformément à la législation française le site **SPEAC (contenant les produits SPOC, ODACE et MASC)** est déclaré à la CNIL sous le numéro 1371572. Les informations recueillies informatiquement sont destinées à n'être communiquées qu'aux seules fins définies dans ce dossier. En aucun cas, la société Feature DDC ne peut être tenue responsable de leurs contenus et de leurs utilisations.

Les destinataires des données sont les sociétés clientes de la SARL Feature DDC.

**Conformément à la loi "Informatique et libertés" du 6 janvier 1978, vous bénéficiez d'un droit d'accès et de rectification aux informations qui vous concernent. Si vous souhaitez exercer ce droit et obtenir communication des informations vous concernant, veuillez vous adresser à [contact@speac.fr](mailto:contact@speac.fr)**

**SPOC** est enregistré auprès de l'INPI sous les numéros 239301/3/5 et 379378/81

Le site **SPEAC** est propriété de la société Feature DDC

Le site **SPEAC** été créé par la société Illisite, 43 boulevard Vauban 78 280 Guyancourt

Le site **SPEAC** est hébergé par la société OVH, 2 rue Kellermann 59 100 Roubaix.