

Fiche Marketing – Diagnostic Stratégique et Conseil

Transformez vos ambitions en actions concrètes !

Vous avez une vision stratégique ambitieuse, mais constatez un écart entre vos ambitions et la réalité opérationnelle ? Vous ressentez que vos managers et leurs équipes ont besoin d'un alignement plus fort pour réussir dans un environnement complexe et en constante évolution ?

J'accompagne les dirigeants et leurs équipes à reconnecter leur vision et le terrain.

Avec une approche humaine et pragmatique, je vous aide à clarifier vos enjeux, renforcer la cohérence entre ambitions et actions, et mobiliser vos équipes autour de projets collectifs et engageants.

Vos enjeux

 Dans un environnement complexe et incertain, relier stratégie globale et actions concrètes est un défi majeur.

- **Comment aligner la vision du dirigeant avec le quotidien des managers et collaborateurs ?**
- **Comment détecter les points de blocage et activer les leviers de performance ?**
- **Comment mobiliser vos équipes autour d'objectifs communs et mesurables ?**

Ma solution

- ✓ **Identifier les leviers d'action** pour transformer vos ambitions en résultats concrets.
- ✓ **Mobiliser vos managers et collaborateurs** autour d'un projet collectif motivant.
- ✓ **Détecter les freins humains et organisationnels** et les transformer en opportunités de progrès.

Je vous accompagne à chaque étape, de l'analyse stratégique à la mise en œuvre opérationnelle.

Ma méthode

Diagnostic terrain

- Entretiens individuels et collectifs avec le CODIR, les managers et les équipes.
- Observation des processus clés et des interactions terrain.
- Analyse stratégique et managériale.

Restitution claire et pédagogique

- Cartographie des écarts entre stratégie et management opérationnel.
- Points forts et axes d'amélioration.
- Présentation sous forme de rapport synthétique et/ou atelier participatif.

Recommandations concrètes et plan d'action

- Feuille de route réaliste et adaptée à votre contexte.
 - Mise en place d'indicateurs de suivi.
 - Proposition d'un accompagnement à la mise en œuvre et au suivi des résultats.
-

Les bénéfices pour votre entreprise

- ✓ Une vision claire et partagée des priorités stratégiques et managériales.
 - ✓ Un plan d'action concret et mobilisateur.
 - ✓ Une dynamique collective pour engager vos équipes et accompagner la transformation.
 - ✓ Un climat de confiance renforcé grâce à une approche humaine et collaborative.
-

Ma promesse

Un diagnostic stratégique qui allie performance humaine et organisationnelle pour que chaque collaborateur trouve du sens à son rôle et contribue pleinement à la réussite collective.

Étude de cas – Industrie : Diagnostic Stratégique et Commercial

Contexte

Une entreprise industrielle (200 personnes), filiale d'un groupe international, fabrique des faisceaux électriques. Historiquement positionnée dans l'automobile, elle vise depuis trois ans à renforcer son activité dans l'aéronautique et à développer un nouveau marché dans les automates.

Constats



Malgré cette ambition stratégique, le chiffre d'affaires a stagné puis régressé au cours des deux dernières années.



Le diagnostic stratégique a révélé plusieurs dysfonctionnements :

- **Concentration des ventes** : 60 % du chiffre d'affaires généré par un seul commercial avec une marge inférieure à 20 %.
- **Répartition déséquilibrée** : trois autres commerciaux se partagent les 40 % restants de façon inéquitable et sans objectifs sectoriels.
- **Faible progression des nouveaux marchés** : le secteur des automates ne progresse pas et l'aéronautique reste en attente.
- **Communication stratégique insuffisante** : la stratégie de diversification n'a pas été clairement présentée ni pilotée par le chef des ventes, qui reste concentré sur la gestion de deux clients clés dans l'automobile.
- **Actions commerciales orientées essentiellement vers l'automobile**, délaissant les nouveaux marchés stratégiques.
- **Rémunération variable inadaptée** : calculée uniquement sur le chiffre d'affaires, sans prise en compte des marges ni des priorités stratégiques.

Conséquences



Pas de développement des activités stratégiques.



Dépendance excessive à un commercial unique.



Marges faibles et motivation en berne.

Plan d'action recommandé



Redéfinition de la stratégie commerciale alignée sur les priorités stratégiques.



Répartition équitable des secteurs et des objectifs.



Politique de rémunération variable valorisant la marge et les secteurs stratégiques.



Accompagnement du chef des ventes pour animer la stratégie et piloter la transformation.



Pourquoi me choisir ?

Expérience et expertise : Plus de 15 ans dans le management agile et l'accompagnement du changement.

Méthodes innovantes et participatives (AFEST, co-développement, ludopédagogie).

Approche sur mesure : chaque entreprise est unique, et votre diagnostic le sera aussi.

Confidentialité et neutralité garanties.