

CAPACITE DE DIVERSIFICATION

Analyse de la capacité de diversification

Organisation commerciale		--	-	=	+	++
Tableaux de bord, statistiques commerciales	Très insuffisant	●				
Plan et budget de prospection chiffrés avec objectifs	Non applicable					
	Très insuffisant		●			
	Insuffisant					
	Moyen					
Gestion commerciale (contacts, propositions, interface et suivi)	Satisfaisant			●		
	Excellent					
	Satisfaisant				●	
Outils marketing, connaissance et suivi marché/concurrence	Satisfaisant				●	
Existence d'une véritable stratégie commerciale	Non applicable					
Organisation technique		--	-	=	+	++
Calcul de devis	Moyen			●		
Méthodes ordonnancement, approvisionnements, fabrication	Insuffisant		●			
Gestion de production : suivi des heures et coûts de revient	Moyen			●		
Existence d'indicateurs de productivité	Satisfaisant				●	

Vous allez qualifier l'organisation de l'entreprise sur une batterie de 40 critères via le menu déroulant situé à droite. Les pastilles de couleur indiquent de manière très visuelle les dysfonctionnements/points faibles et les atouts/forces de l'entreprise analysée

A l'issue de cette phase de diagnostic, vous obtenez automatiquement le niveau de capacité de diversification de l'entreprise en fonction des atouts/handicaps externes et interne

