

EVALUATION DU POTENTIEL D'UN RESEAU COMMERCIAL

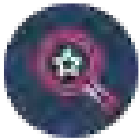
L'activité commerciale de l'entreprise est-elle en adéquation avec son potentiel ?

Définir son potentiel commercial permet de positionner son réseau et d'évaluer ses ambitions au regard de critères objectifs.

Il permet également de construire une trajectoire de croissance réaliste et

motivante pour l'ensemble d'un réseau commercial et de manager individuellement à partir d'un dialogue rationalisé et documenté.

FACTEURS CLES DE SUCCES



- Quantifier le potentiel commercial individuel à partir de caractéristiques phares (taille et composition du point de vente ou du portefeuille, environnement, profil, etc.)
- Déterminer les leviers de croissance pour obtenir un impact commercial optimal
- Disposer d'un outil opérationnel pour qualifier les potentiels et valoriser le dialogue Direction Commerciale / Commerciaux

ENJEUX DE L'ENTREPRISE



- Construire une méthodologie de calcul du potentiel claire, factuelle et accessible
 - Segmenter les points de vente
 - Apprécier ce que génère un portefeuille
 - Valoriser l'environnement
 - Qualifier le potentiel de croissance externe
- Tester sur le terrain la pertinence et l'impact de l'outil de calcul de potentiel
- Mettre en place un dialogue rationalisé avec les commerciaux pour construire leur trajectoire de croissance

LE CAS AMPW

Calcul du potentiel d'un réseau d'Agence pour une grande compagnie d'assurance

Définition d'une ambition et des moyens associés avec chaque Agent