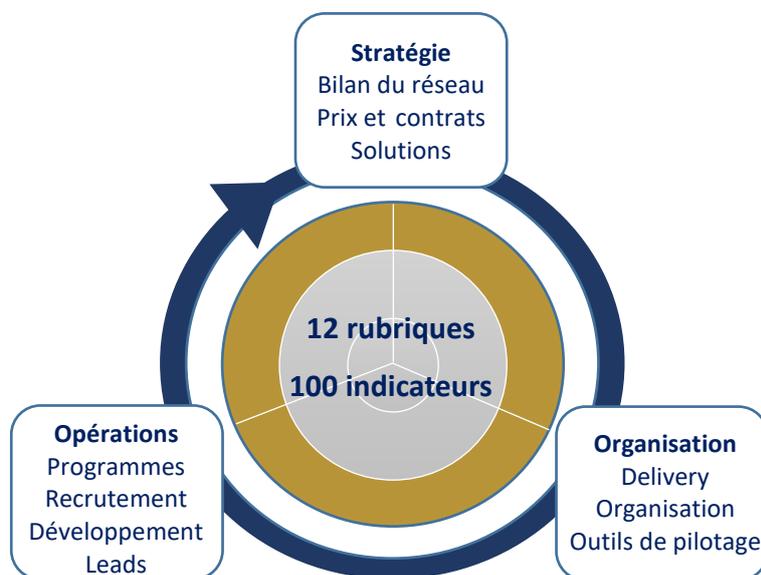


AUDIT DE LA STRATEGIE ET DES OPERATIONS

Copie et reproduction interdites – Propriété de PAD Consulting

Bilan des Indicateurs clefs de votre stratégie partenaire :

100 indicateurs recouvrant toute la chaîne de valeur partenariale



Enjeux et priorités de nos clients :

- Proposer une stratégie partenariale et une organisation les plus efficaces possibles
- Ajuster les budgets et ressources

Objectifs de la démarche proposée:

- Evaluer objectivement les indicateurs clés avec un arrêt sur image
- Se comparer aux meilleures pratiques partenariales
- Positionner les actions prioritaires à entreprendre

Format :

- Déroulé d'un questionnaire
- Une journée
- Participants : les principaux protagonistes de la stratégie partenaire (Directions commerciale, produit et services)

Contenu :

- Analyse des 12 rubriques suivantes avec une valorisation des scores et des priorités
 - Stratégie
 - Offre channel ready ?
 - Organisation
 - Réseau de partenaires
 - Programmes
 - Recrutement
 - Développement
 - Termes et conditions
 - Outils de pilotage
 - Leads
 - Delivery
 - Leads
- Analyse des écarts entre la note obtenue par indicateur et son degré de priorité
- Production d'un Swot (Force, faiblesses, risques, opportunités)
- Formalisation des priorités à mettre en œuvre

Avantage : un Outil de décision

- Evaluation objective des indicateurs clefs versus benchmark
- Positionnement des actions prioritaires à exécuter
- Opportunité de dialogue entre collaborateurs sur les points forts et faibles

Informations commerciales :

- Mise à disposition de l'outil de diagnostic
- Animation par un Consultant PAD senior
- Prix : 4 500€ HT