



AUDIT DES FONCTIONS COMMERCIALES

Comprendre ce qui freine réellement votre performance commerciale

**Vos chiffres montrent ce qui se passe,
le terrain explique pourquoi.**

Vos résultats commerciaux ne dépendent pas uniquement de vos commerciaux, ils sont aussi liés à votre organisation, à vos méthodes de vente, à vos outils, à votre pilotage, à votre management et à la coordination entre marketing, commerce, avant-vente et relation client.

L'audit Happybusiness vous aide à objectiver la réalité terrain pour identifier les vrais leviers d'amélioration avant d'investir dans plus de prospection, plus de recrutement, plus d'outils ou plus de formation.

Pourquoi réaliser un audit commercial ?

Quand la croissance ralentit, que les résultats deviennent irréguliers ou que les équipes semblent dispersées, la tentation est souvent d'agir vite :

- recruter un nouveau commercial
- changer de CRM
- lancer une nouvelle campagne de prospection
- former les équipes
- renforcer le reporting
- revoir les objectifs.

Ces actions peuvent être utiles, mais si le problème de fond n'est pas clairement identifié, elles risquent de produire peu d'effet.

L'audit permet de comprendre ce qui se passe réellement dans l'organisation commerciale avant de décider où agir.

Ce que nous analysons

L'audit prend en compte les différentes dimensions de votre fonction commerciale :

- **Organisation** : canaux, rôles, responsabilités, missions, priorités.
- **Process et méthodes** : types de vente, parcours, suivi, fidélisation.
- **Outils et pilotage** : CRM, tableaux de bord, indicateurs, reporting, rituels, données.
- **Pratiques terrain** : posture, discours, techniques, organisation individuelle.
- **Management commercial** : animation de la performance, accompagnement des équipes, cadrage, responsabilisation.
- **Coordination interne** : articulation marketing / commerce / avant-vente / relation client / direction.

Les bénéfices de l'audit des fonctions commerciales



Une lecture objective de votre organisation

commerciale : nous analysons les forces, les zones de friction et les écarts entre objectifs, pratiques terrain et résultats.



Des priorités d'action clairement identifiées : vous savez où agir, dans quel ordre et avec quel niveau d'urgence.



Des quick wins rapidement activables : nous mettons en évidence les actions simples à engager pour améliorer rapidement le fonctionnement commercial.



Un plan d'action opérationnel : vous repartez avec des recommandations concrètes : organisation, process, management, outils, formation ou recrutement.



Une intervention adaptée à votre contexte : l'audit est dimensionné selon la taille de votre entreprise, vos enjeux et vos objectifs.

Happybusiness

Solutions de conseil et formation

Happybusiness aide les entreprises B2B à faire grandir leur business en renforçant ce qui fait vraiment la différence : des équipes alignées, des méthodes claires, des managers engagés et des actions qui se traduisent sur le terrain.

En savoir plus www.happybusiness.fr

Contactez-nous
contact@happybusiness.fr