

MISSION

CONSEIL EN ORGANISATION ET DEVELOPPEMENT COMMERCIAL

Secteur : Pharmacie

COMMANDITAIRE:

Direction Générale

DEMANDE DU CLIENT :

Identifier les leviers d'optimisation de la performance commerciale sur le réseau de 3 pharmacies.

Evaluer le plan d'actions à mettre en place pour développer la performance commerciale du réseau

FORMAT D'ACCOMPAGNEMENT CHOISI:

Validation d'une enveloppe de 15h

DEROULE DE LA MISSION :

Organisation d'une période d'observation sur le terrain et de 4 entretiens afin de recenser les informations nécessaires à l'établissement d'un diagnostic.

Recommandation d'actions sur l'ensemble des items ci dessous :

- Organisation générale & commerciale : qui fait quoi ?
- Vente : outils d'analyse des ventes, tableaux de bord
- Achats : process, budget, gestion de l'offre, gestion des appro par fournisseurs, outils de pilotage des stocks
- Management et animation de l'équipe de vente
- Gestion des PDV : agencement, merchandising, PLV
- Gestion des plannings