

Diagnostic commercial

Spécialité **Business Developer** · Niveau 6 — Bac+3

COMPÉTENCES VISÉES

- › Réaliser un audit commercial complet d'une organisation ou d'un secteur
- › Identifier les forces et les points de rupture dans la chaîne de valeur commerciale
- › Analyser la performance du portefeuille clients, de l'équipe et des processus de vente
- › Formuler des recommandations prioritaires et un plan de remédiation
- › Présenter un diagnostic commercial à la direction avec un niveau de preuve élevé

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

- › Maîtriser la structure d'un diagnostic commercial : axes d'analyse, sources, outils
- › Analyser les KPI commerciaux : CA, marge, win rate, cycle de vente, churn
- › Identifier les inefficacités dans le processus de vente et les corriger
- › Construire une matrice SWOT commerciale documentée et argumentée
- › Produire un rapport de diagnostic au format professionnel

CONTENU DU COURS

Axes et méthodes du diagnostic

- Les 5 dimensions du diagnostic commercial : marché, offre, clients, équipe, processus
- Sources de données : CRM, P&L, entretiens terrain, clients mystères, benchmarks
- Outils d'analyse : SWOT commercial, matrice McKinsey, chaîne de valeur de Porter
- Priorisation des problèmes : matrice urgence/importance, impact financier

Analyse de la performance commerciale

- KPI clés : CA par commercial, win rate, average deal size, cycle de vente, CAC
- Analyse du portefeuille clients : ABC, RFM, taux de churn, potentiel d'expansion
- Analyse du pipeline : couverture, vélocité, stale deals, étapes à problème
- Benchmarking sectoriel : positionner ses indicateurs face au marché

Analyse de l'équipe et des processus

- Audit des compétences commerciales : matrice compétences/performances par profil
- Cartographie du processus de vente : étapes, durées, responsabilités, outils
- Identification des frictions : où perd-on des deals, pourquoi, à quel coût
- Organisation et couverture : territoires, segments, canaux — cohérence stratégique

Rapport et recommandations

- Structure du rapport diagnostic : synthèse exécutive → constats → causes → recommandations
- Plan de remédiation : quick wins (< 30j), chantiers structurels (3-12 mois)
- Business case des recommandations : impact attendu, investissement, délai de ROI
- Atelier : réaliser un diagnostic commercial sur un cas entreprise réel, restitution en 20 min

