

# DIAGNOSTIC 360°

Évaluez votre maturité commerciale en 15 minutes

Cet audit a été conçu pour vous aider à évaluer précisément votre maturité commerciale et identifier les leviers d'amélioration les plus impactants pour votre activité.

En répondant aux questions qui suivent, vous allez pouvoir cartographier vos forces et vos faiblesses **sur les 5 piliers fondamentaux d'une stratégie commerciale performante : positionnement, ciblage, offre, prospection et conversion.**

Ce diagnostic n'est pas seulement un outil d'évaluation, mais un véritable guide pour prioriser vos actions futures. Prenez le temps de répondre avec honnêteté et précision - les résultats de cet audit vous fourniront une feuille de route concrète pour transformer vos difficultés commerciales en opportunités de croissance.

Que vous soyez *en phase de démarrage, de développement ou de repositionnement*, cet outil vous aidera à structurer une démarche commerciale systématique et adaptée à votre situation spécifique.

**Instructions:** Pour chaque section de ce diagnostic, attribuez un score selon l'échelle suivante:

- 1 point = Inexistant ou très faible
- 2 points = En développement mais insuffisant
- 3 points = Acceptable mais des améliorations sont nécessaires
- 4 points = Bon niveau, quelques ajustements possibles
- 5 points = Excellent, parfaitement maîtrisé

## SECTION 1: PRÉSENTATION ET INFORMATIONS GÉNÉRALES

### Informations d'identification :

Prénom

Nom

Entreprise

Email

Téléphone

**Pouvez-vous décrire en quelques lignes votre activité ?**

1. **Quel est l'historique de votre entreprise depuis sa création (*expliquez en quelques ligne ce qui s'est passé pour votre entreprise depuis sa création*)**

2. **Où en êtes-vous dans le développement de votre entreprise?**

Phase de démarrage

- Je viens de lancer mon activité (moins de 6 mois)
- Je suis en phase d'amorçage et cherche à valider mon modèle économique
- Je commence à avoir mes premiers clients mais de façon irrégulière
- Je cherche encore mon positionnement optimal sur le marché

Phase de stabilisation

- Mon chiffre d'affaires est encore aléatoire, je veux pouvoir stabiliser mon activité
- J'ai une clientèle régulière mais insuffisante pour atteindre mes objectifs
- Je manque de stratégie et je dois structurer mon activité commerciale
- J'ai besoin d'élargir ma base de clients pour réduire ma dépendance à quelques clients clés

### Phase de croissance

- J'ai le sentiment d'être bloqué, je dois franchir un cap en termes de chiffre d'affaires
- Je veux accélérer ma croissance mais je manque de méthode
- Je souhaite recruter pour déléguer certaines tâches commerciales
- J'ai atteint un plateau et j'ai besoin de nouvelles stratégies pour progresser

### Phase de transformation

- Je veux monter en compétences au niveau de la stratégie commerciale
- Je souhaite diversifier mon offre ou mes marchés
- Je dois adapter mon modèle commercial à l'évolution de mon secteur
- Je prépare un pivot ou un repositionnement stratégique de mon activité

### Phase de consolidation

- Mon activité est bien établie mais je veux optimiser mon système commercial
- Je cherche à augmenter la valeur de mes clients existants
- Je souhaite systématiser mes processus pour faciliter le passage à l'échelle
- Je veux bâtir une stratégie de croissance durable à long terme

## SECTION 2: POSITIONNEMENT ET STRATEGIE

**3. Comment faites-vous pour vous différencier sur votre marché?**

**4. Quels sont les avantages de vos offres par rapport à la concurrence?**

**5. Expliquez les axes de votre stratégie commerciale actuelle et vos objectifs**

**6. À quels besoins répondent vos produits ou services?**

**7. Quels sont les succès que vous avez rencontrés ces dernières années?**

## PILIER 1: STRATÉGIE & POSITIONNEMENT

*Instructions: Pour chaque Pilier de ce diagnostic, attribuez un score selon l'échelle suivante:*

- 1 point = Inexistant ou très faible
  - 2 points = En développement mais insuffisant
  - 3 points = Acceptable mais des améliorations sont nécessaires
  - 4 points = Bon niveau, quelques ajustements possibles
  - 5 points = Excellent, parfaitement maîtrisé
- 
- Clarté de votre positionnement sur le marché: \_\_\_ /5
  - Pertinence de votre proposition de valeur: \_\_\_ /5
  - Différenciation par rapport à la concurrence: \_\_\_ /5
  - Cohérence de votre message commercial: \_\_\_ /5
  - Adéquation entre vos objectifs et votre stratégie: \_\_\_ /5 **TOTAL PILIER 1: \_\_\_ /25**

### 3: CIBLAGE ET CONNAISSANCE CLIENT

**8. Qui sont vos clients? (Répartition en % selon le CA)**

**9. Quels types de difficultés rencontrez-vous avec vos clients?**

**10. D'après vous, quelles sont les difficultés principales que vous rencontrez?**



**11. Décrivez votre problématique actuelle et ce que vous avez essayé**

**12. Listez vos plus grandes difficultés par ordre prioritaire**

## **PILIER 2: CIBLAGE & CONNAISSANCE CLIENT**

*Instructions: Pour chaque Pilier de ce diagnostic, attribuez un score selon l'échelle suivante:*

- 1 point = Inexistant ou très faible
- 2 points = En développement mais insuffisant
- 3 points = Acceptable mais des améliorations sont nécessaires
- 4 points = Bon niveau, quelques ajustements possibles

### **5 points = Excellent, parfaitement maîtrisé**

- Définition précise de vos cibles: \_\_\_ /5
- Compréhension des besoins de vos clients: \_\_\_ /5
- Segmentation efficace de votre marché: \_\_\_ /5
- Identification des motivations d'achat: \_\_\_ /5
- Connaissance des objections courantes: \_\_\_ /5 **TOTAL PILIER 2: \_\_\_ /25**

## SECTION 4: OFFRE & PRICING

**13. De quelle façon se déclinent vos offres?**

**14. Décrivez les différentes offres que vous proposez (répartition CA)**

**15. Dans quelle situation vous trouvez-vous? (Volume/valeur client)**

**16. Comment formulez-vous votre proposition de valeur en quelques phrases? Si un prospect vous demandait "Pourquoi devrais-je travailler avec vous plutôt qu'avec vos concurrents?", que lui répondriez-vous en moins de 30 secondes?**

**17. D'après vous, qu'est-ce qui peut vous faire rater des affaires?**

### **PILIER 3: OFFRE & PRICING**

*Instructions: Pour chaque Pilier de ce diagnostic, attribuez un score selon l'échelle suivante:*

- 1 point = Inexistant ou très faible
  - 2 points = En développement mais insuffisant
  - 3 points = Acceptable mais des améliorations sont nécessaires
  - 4 points = Bon niveau, quelques ajustements possibles
  - 5 points = Excellent, parfaitement maîtrisé
- 
- Structuration claire de vos offres: \_\_\_ /5
  - Valorisation de votre expertise: \_\_\_ /5
  - Tarification adaptée au marché et à votre valeur: \_\_\_ /5
  - Packaging attractif de vos services: \_\_\_ /5
  - Cohérence de votre gamme d'offres: \_\_\_ /5 **TOTAL PILIER 3: \_\_\_ /25**

## SECTION 5: PROSPECTION & VISIBILITÉ

**18. Comment vous y prenez-vous pour vous rendre visible?**

**19. De quelle façon organisez-vous votre démarche commerciale?**

**20. Quels outils utilisez-vous pour votre prospection commerciale?**

**22. Combien de temps s'écoule entre le premier contact et la facturation?**

## **PILIER 4: PROSPECTION & VISIBILITÉ**

*Instructions: Pour chaque Pilier de ce diagnostic, attribuez un score selon l'échelle suivante:*

- 1 point = Inexistant ou très faible
- 2 points = En développement mais insuffisant
- 3 points = Acceptable mais des améliorations sont nécessaires
- 4 points = Bon niveau, quelques ajustements possibles

### **5 points = Excellent, parfaitement maîtrisé**

- Organisation de votre démarche commerciale: \_\_\_\_ /5
- Efficacité de vos canaux de prospection: \_\_\_\_ /5
- Qualité de vos supports de communication: \_\_\_\_ /5
- Régularité de vos actions commerciales: \_\_\_\_ /5
- Présence et visibilité sur votre marché: \_\_\_\_ /5 **TOTAL PILIER 4: \_\_\_\_ /25**



## SECTION 6: CONVERSION & FIDÉLISATION

**23. Comment préparez-vous vos entretiens commerciaux?**

**24. De quelle façon fidélisez-vous vos clients?**

**25. Quelle est la répartition entre nouveaux clients et clients récurrents?**

- Je n'ai pas organisé ma démarche commerciale, je prospected lorsque je dois trouver des clients
- J'ai un fichier client à ma disposition
- J'utilise un CRM pour prospected mes clients mais je ne l'utilise pas à son plein potentiel
- J'utilise un CRM pour prospected mes clients et je pense être bien structuré commercialement en interne

## **PILIER 5: CONVERSION & FIDÉLISATION**

*Instructions: Pour chaque Pilier de ce diagnostic, attribuez un score selon l'échelle suivante:*

- 1 point = Inexistant ou très faible
  - 2 points = En développement mais insuffisant
  - 3 points = Acceptable mais des améliorations sont nécessaires
  - 4 points = Bon niveau, quelques ajustements possibles
  - 5 points = Excellent, parfaitement maîtrisé
- 
- Préparation de vos entretiens commerciaux: \_\_\_ /5
  - Taux de conversion prospect/client: \_\_\_ /5
  - Processus de suivi client: \_\_\_ /5
  - Stratégies de fidélisation: \_\_\_ /5
  - Génération de recommandations: \_\_\_ /5 **TOTAL PILIER 5: \_\_\_ /25**

## SECTION 7: ÉVALUATION ET SCORING

**SCORE GLOBAL: \_\_\_ /125**

### **INTERPRÉTATION DE VOTRE SCORE:**

#### **Moins de 25 points: LES FONDATIONS SONT A BÂTIR**

Votre démarche commerciale nécessite la mise en place de fondations solides. Un accompagnement personnalisé vous permettrait d'établir rapidement les bases essentielles pour générer des résultats concrets.

#### **25-49 points: VOUS AVEZ BESOIN DE PLUS DE STRUCTURATION**

Vous avez posé quelques jalons commerciaux, mais votre approche gagnerait à être plus structurée et méthodique. Un cadre commercial bien défini vous aiderait à développer votre activité de façon plus prévisible.

#### **50-74 points: VOTRE DEVELOPPEMENT EST EN COURS**

Vous avez développé plusieurs aspects de votre stratégie commerciale, mais il manque encore une approche systématique. En priorisant vos deux piliers les plus faibles, vous pourriez créer un effet de levier significatif.

#### **100-125 points: FAITE DE L'OPTIMISATION CIBLEE**

Vos bases commerciales sont solides et vous obtenez déjà des résultats intéressants. Des optimisations ciblées sur les piliers où votre score est inférieur à 20/25 pourraient significativement améliorer votre performance globale.

#### **75-99 points: ATTEIGNEZ L'EXCELLENCE COMMERCIALE**

Votre stratégie commerciale est robuste et performante. Vous avez mis en place un système qui génère des résultats prévisibles et durables. Vos prochains défis consistent à affiner, automatiser et potentiellement monter en gamme votre offre.

## RECOMMANDATIONS PERSONNALISÉES EN FONCTION DE VOTRE SCORE

### FONDATIONS À BÂTIR (Moins de 25 points)

Service recommandé: [Programme "Croissance +"](#) Proposition de valeur – offre- prospection

- Accompagnement hebdomadaire sur 3 mois pour poser les bases essentielles
- Focus prioritaire sur la définition de votre positionnement et la structuration de votre offre
- Mise en place d'un premier système de prospection simple mais efficace
- Outils clé en main pour démarrer rapidement votre activité commerciale

### PHASE DE STRUCTURATION (25-49 points)

Service recommandé: [Programme "Croissance +"](#) Proposition de valeur- offre – prospection - closing

- Accompagnement sur 3 mois pour organiser votre démarche commerciale
- Optimisation de votre proposition de valeur et de votre discours commercial
- Création d'un parcours client structuré et de supports de communication adaptés
- Formation aux techniques d'entretien commercial pour améliorer votre taux de conversion

### DÉVELOPPEMENT EN COURS (50-74 points)

Service recommandé: [Programme "Croissance +"](#) "Optimisation Ciblée"

- Focus intensif sur les deux piliers les plus faibles identifiés dans votre diagnostic
- Workshops spécifiques pour lever vos blocages commerciaux
- Mise en place d'un tableau de bord de pilotage commercial adapté à votre activité

- Développement de votre système de fidélisation client

### **OPTIMISATION CIBLÉE (75-99 points)**

**Service recommandé:** [Formule « Slow » ou Grow »](#) "Stratégie Allbound"

- Mise en place d'une stratégie multi-canal coordonnée
- Automatisation partielle de vos séquences de prospection
- Optimisation de votre taux de conversion à chaque étape du parcours client
- Développement de partenariats stratégiques pour diversifier vos sources de leads

### **EXCELLENCE COMMERCIALE (100-125 points)**

**Service recommandé:** [Pilotage commercial](#) "Accompagnement Elite"

- Affinage de votre stratégie commerciale pour maximiser la valeur client
- Développement d'une stratégie de montée en gamme de vos offres
- Optimisation avancée de vos KPIs commerciaux
- Création d'un système d'acquisition et de fidélisation automatisé
- Coaching personnalisé pour atteindre vos objectifs ambitieux
- Création d'un éco-système commercial.

Pour discuter de vos résultats et mettre en place un plan d'action personnalisé, contactez-nous pour un rendez-vous découverte gratuit de 30 minutes: [contact@salesexperienz.fr](mailto:contact@salesexperienz.fr) ou 06.22.95.16.38.

## MERCI D'AVOIR COMPLÉTÉ CET AUDIT

Félicitations pour cette démarche proactive! Cet audit est une première étape importante vers l'optimisation de votre stratégie commerciale.

## PROCHAINES ÉTAPES

1. Analysez vos scores dans chaque pilier pour identifier vos priorités
2. Réservez votre session de diagnostic approfondi gratuite (30 minutes)
3. Recevez un plan d'action personnalisé adapté à votre situation

## NOS PRINCIPAUX SERVICES

[Coaching commercial "Croissance +"](#): Accompagnement hebdomadaire personnalisé pour structurer votre démarche commerciale et booster vos résultats.

[Audit et optimisation d'offre](#): Restructuration de votre offre pour maximiser sa valeur perçue et sa rentabilité.

[Système de prospection Allbound](#): Mise en place d'une stratégie multi-canal cohérente qui génère des leads qualifiés en continu.

[Pilotage commercial](#): Temps dédié à la structuration « sur mesure » de votre démarche commerciale sur toutes ses facettes : lancement d'offres, système de fidélisation, acquisition clients, création de lead magnet, process commerciaux, etc...commerciaux

## PRENEZ RENDEZ-VOUS

☎ 06.22.95.16.38 ✉ [contact@salesexperienz.fr](mailto:contact@salesexperienz.fr) 🌐 [www.salesexperienz.fr](http://www.salesexperienz.fr) *Sales Experienz - Transformez vos défis commerciaux en opportunités de croissance*