

Évaluation et Audit de l'Organisation et des Services

Retrouver de la clarté avant d'engager la transformation.

Objectif

Toute transformation réussie commence par une compréhension précise de la situation actuelle.

Notre service d'Évaluation et d'Audit aide les entreprises à établir une base factuelle couvrant la stratégie Go-To-Market, l'efficacité commerciale, la conception du portefeuille de services et la maturité du modèle opérationnel.

Ce que nous faisons

À travers des entretiens structurés, des analyses de données et un benchmark comparatif, nous vous aidons à :

- Cartographier la maturité de votre modèle commercial et de votre organisation de vente.
- Identifier les écarts de performance et les priorités d'amélioration.
- Comparer votre entreprise à ses pairs et aux meilleures pratiques du marché.
- Obtenir une vision quantifiée de votre niveau de préparation et de votre potentiel de progression

Résultats

À la fin de l'évaluation, vous pourrez :

- Disposer d'une vision claire de la position actuelle de votre organisation.
- Aligner les équipes de direction sur des priorités et des objectifs mesurables.
- Mettre en place une feuille de route structurée pour guider les décisions de transformation.
- Identifier des opportunités d'amélioration concrètes dans les domaines commercial, portefeuille et opérationnel.

Délivrables

Délivrables	Description
Synthèse exécutive	Résumé concis des constats de maturité et des enseignements stratégiques.
Carte de maturité	Évaluation visuelle du niveau de maturité sur les axes Go-To-Market, commercial, portefeuille et opérationnel.
Matrice d'opportunités	Liste priorisée des axes d'amélioration et estimation de leur impact sur le retour sur investissement.
Atelier de feuille de route	Session de co-création avec la direction pour valider les prochaines étapes.

Modèle d'Accompagnement

Notre approche est pragmatique et collaborative, structurée en trois étapes :

1. **Lancement et collecte de données** – Définition du contexte, du périmètre et des objectifs.
2. **Évaluation et benchmark** – Conduite des entretiens, collecte de données et évaluation de la maturité.
3. **Résultats et feuille de route** – Présentation des conclusions et validation du plan d'action.

Public concerné

Comités de direction, responsables Go-To-Market, directeurs commerciaux, responsables de portefeuille et de la transformation.

Chaque amélioration commence par une évaluation objective.

Planifiez votre session d'audit et identifiez vos leviers de performance.

Réservez un appel de conseil en leadership → [RESERVER ICI](#)

© 2025 IT Services Demystified – www.itsd.pro / contact@itsd.pro