



Lounas Aliouche

TRANSFORMEZ VOTRE POTENTIEL COMMERCIAL EN RESULTATS

VOTRE CULTURE D'ENTREPRISE EST-ELLE À LA HAUTEUR DE VOS AMBITIONS COMMERCIALES ?



8 CRITERES POUR LE VÉRIFIER

Sans Mise en œuvre la Vision n'est qu'un Slogan !

La culture joue un rôle essentiel car elle doit être compatible avec la vision et garantir sa mise en œuvre.

En d'autres termes, la culture d'entreprise doit être un facilitateur de la vision, en aucun cas un obstacle, et elle doit garantir le passage « de la parole aux actes ».

Définir la culture de l'entreprise par la gestion des talents

La culture d'entreprise étant déterminée par les personnes la constituant, voici 8 indicateurs pour aider à évaluer une culture d'entreprise sous l'angle de la gestion des talents.

EQUIPE EXISTANTE

Qui est promu ?

Quels sont les critères de décision ?
Quels sont leurs antécédents et quel a été leur parcours dans l'entreprise ?

EQUIPE EXISTANTE

Qui gardez-vous ?

Quels sont les critères de décision ?
Quels sont leurs antécédents et quel a été leur parcours dans l'entreprise ?

EQUIPE EXISTANTE

Comment la performance est-elle évaluée ?

Comment sont définies les
compétences professionnelles ?

EQUIPE EXISTANTE

De qui vous séparez-vous ?

Quels sont les critères de décision ?
Quels sont leurs antécédents et quel a été leur parcours dans l'entreprise ?

RECRUTEMENTS

Qui recrutez-vous ?

Quels sont les critères de décision ?

RECRUTEMENTS

Quel est le profil des candidats non retenus ?

Quels sont les critères de décision ?

RECRUTEMENTS

Pourquoi les candidats refusent-ils de vous rejoindre ?

Reconnaissez-vous les points évoqués ?

RECRUTEMENTS

Quel est le contenu du programme d'onboarding ?

Est-il complet ? Permet-il de réduire la courbe d'apprentissage ? A-t-il évolué ?

**Afin d'établir une entreprise
solide, pérenne et capable
d'exploiter pleinement son
potentiel commercial...**

**Quelle culture souhaitez-
vous promouvoir ?**

**LA PLUPART DES ENTREPRISES
DÉMONTRENT UN POTENTIEL
COMMERCIAL INEXPLOITÉ**

POUR RESTER COMPÉTITIVES ET
TIRER PROFIT DE LEUR POTENTIEL
COMMERCIAL

CELLES QUI RÉUSSISSENT **SE
FOCALISENT SUR UN POINT
ESSENTIEL :**

**ELLES CRÉENT, POUR LEUR
ORGANISATION COMMERCIALE,
LES CONDITIONS DU SUCCÈS**

ELLES APPLIQUENT LE PRINCIPE DU
« BETTER IS MORE »

A man in a dark pinstriped suit and tie is smiling and presenting to an audience. He is standing next to a whiteboard that displays a bar chart and currency symbols (\$, €, £). The audience members are seen from behind, seated at tables. The entire scene is overlaid with a semi-transparent teal filter.

WWW.BETTERISMORE.EU