



## Consultant en performance commerciale

Audit – Conseil – Formations - Conférences  
 Management d'équipes - Entreprises et collectivités  
 Développement commercial et de réseau  
 Approche 100% opérationnelle

« Notre réussite ne vient ni de notre âge,  
 ni de notre intelligence, ni de la chance,  
 Elle vient de ce que nous faisons. »

À :

Devis n°

À Compreignac le

Monsieur, veuillez trouver ci-dessous le devis pour la mission que vous m'avez demandée.

DEVIS GLOBAL N°		
<b>Audit A.E.M. 360 degré : vision globale des entreprises</b>	14h soit 2 jours	€
<b>Préparation des actions ateliers</b> Lecture et analyse du projet de l'entreprise et prospectivisme de la demande, conception et remise de supports	10h	€
<b>Ateliers durant la formation première journée</b>		
Atelier 1 Présentation de la méthode d'audit A.E.M.	1 H	
Atelier 2 Les 9 univers de la méthode A.E.M.	1 H	
Atelier 3 Mise en œuvre de la vision 360° au sein de l'entreprise - Vision interne - Vision externe	2 H	
Atelier 4 Mesurer les écarts dans 9 univers, détecter les dysfonctionnements et les axes d'amélioration	2 H	
Atelier 5 Synthèse de journée et prospectivisme dans l'entreprise	1H	
<b>Groupes de travail Innovation et ouverture – seconde journée</b>		
Atelier 6 : Mise en œuvre d'un dialogue en interne de l'entreprise	2 H	
Atelier 7 : Mise en œuvre de projets de développement innovants correspondants aux attentes et perspectives des clients.	2 H	
Atelier 8 : Autonomie des groupes de travail innovation et pôle de compétitivité interne à l'entreprise	2 H	
Atelier 9 : Méthode P.A.C.T.E. de mise en œuvre de plan d'action interne	1 H	
<b>Ingénierie pédagogique et opérationnelle</b> 20 heures estimées	3 jours	€
<b>Frais généraux</b>		
Déplacements estimation		€
Frais administratifs		€
Frais rédactionnels et remise de supports		€
<b>Montant de la mission H.T.</b>		€
<b>Montant de la mission T.T.C.</b>		€

  
 CEDRIC DELAUMENIE  
 PUYMENIER  
 87140 COMPREIGNAC  
 RCS LIMOGES 45169433

**CD Conseils – DELAUMENIE Cédric - Consultant Formateur Indépendant**

RCS de Limoges SIRET 45169433500065 - Numéro organisme de formation : 74870149287 en préfecture de la Haute-Vienne  
 Adresse de siège social, de bureaux, de correspondance et de règlement : Puymenier - 87140 Compreignac  
 Tel 05.55.50.30.43 – GSM 07.71.06.14.00 Mail : [cedricdelaunie@cd-conseils.com](mailto:cedricdelaunie@cd-conseils.com) - <http://cdconseils.com/>



## **Consultant en performance commerciale**

*Audit – Conseil – Formations - Conférences  
Management d'équipes - Entreprises et collectivités  
Développement commercial et de réseau  
Approche 100% opérationnelle*

*« Notre réussite ne vient ni de notre âge,  
ni de notre intelligence, ni de la chance,  
Elle vient de ce que nous faisons. »*

À Compreignac le

Référence :

Objet : Devis d'intervention

Monsieur,

Veillez trouver ci-joint proposition d'intervention tarifée. Cette offre fait suite à nos échanges et à vos problématiques au sein de votre établissement. Nous avons pour habitude de proposer une offre globale d'intervention à nos clients dite vision à 360° dynamique issue de nos compétences et expertises depuis 11 ans. Cette proposition est modulable, le choix final d'intervention sera fait par vous selon vos desideratas.

Le programme établi est sur-mesure, il a été développé pour vous, sur la base des informations que vous nous avez communiquées. Sur certains points nous n'avons pas suffisamment d'éléments en notre possession pour affiner cette proposition. Qui plus ce devis n'est qu'informatif dans le contenu pédagogique. Comme vous le verrez en lisant les éléments qui suivent, une partie du contenu sera établi en fonction de la demande précise des participants.

Les ateliers seront définitivement construits avec ces remontées d'informations et seront validés systématiquement avec vous au fur et à mesure de l'avancée sur programme d'intervention et en fonction de vos objectifs précis. Nous souhaitons aussi intégrer et faire participer vos collaborateurs dans la conception définitive des programmes. L'implication est souvent la réussite d'une action de formation et de développement de projet. C'est pourquoi l'ingénierie pédagogique prend une place importante dans la solution qui vous est remise.

Notre volonté a été de vous donner un programme d'accompagnement unique avec un objectif précis qui est de développer des outils réels et concrets pour vos équipes et votre établissement.

Je me tiens à votre écoute et à votre service.

Je vous prie de croire en l'expression de mes plus respectueuses salutations.

**CD Conseils – DELAUMENIE Cédric - Consultant Formateur Indépendant**

RCS de Llmoges SIRET 45169433500065 - Numéro organisme de formation : 74870149287 en préfecture de la Haute-Vienne  
Adresse de siège social, de bureaux, de correspondance et de règlement : Puymenier - 87140 Compreignac  
Tel 05.55.50.30.43 – GSM 07.71.06.14.00 Mail : [cedricdelaumenie@cd-conseils.com](mailto:cedricdelaumenie@cd-conseils.com) - <http://cdconseils.com/>



## Consultant en performance commerciale

Audit – Conseil – Formations - Conférences  
Management d'équipes - Entreprises et collectivités  
Développement commercial et de réseau  
Approche 100% opérationnelle

« Notre réussite ne vient ni de notre âge,  
ni de notre intelligence, ni de la chance,  
Elle vient de ce que nous faisons. »

# CONDITIONS GENERALES DE VENTE

### Objet et champ d'application

Suite à la commande d'une formation le Client accepte sans réserve les présentes conditions générales de vente qui prévalent sur tout autre document de l'acheteur, en particulier ses conditions générales d'achat.

### Documents contractuels

A la demande du Client, C.D. Conseils Cédric Delaumenie lui fait parvenir en double exemplaire une convention de conseil et de formation professionnelle continue telle que prévue par la loi ou un contrat de sous-traitance. Le client engage C.D. Conseils - Cédric Delaumenie lui en retournant dans les plus brefs délais un exemplaire signé et portant son cachet commercial.

Pour les formations ou les audits, une facture de la totalité de la prestation est adressée dès la prise de la commande. Une inscription est définitivement validée lorsque le présent document signé sur les 2 pages et un chèque d'acompte de 100% sont reçus par nos services. C.D. Conseils Cédric Delaumenie convient avec le Client des lieux, dates et horaires des séances de formation. A l'issue de cette formation, une attestation de présence est adressée au Service Formation du Client ou dirigeant de l'entreprise.

### Prix, facturation et règlement

Les prix applicables C.D. Conseils Cédric Delaumenie sont :

Heures d'audit	80 à 250 € /heure	Frais de déplacement	Barème fiscal en vigueur
Heures d'interviews	80 à 100 € /heure	Frais de bouche et d'hébergement	Frais réels avec copie de facture, limite de 15€/repas et 115€/ nuitée. – base moyenne estimée de 75€/soirée étape gîte de France pouvant aller jusqu'à 115€/nuitée (notamment en région parisienne. Le consultant fera en sorte d'engager des frais raisonnables pour son client.
Heures de formation	45 à 150 € /Heure		
Heures d'ingénierie de formation	50 à 100 € /heure		
Accompagnement projet	50 à 100 € /heure		
Accompagnement terrain	50 à 100€ /heure		
Journée de formation	350 à 1800 € pour 7h/jour		
Jour d'intervention audit	350 à 2500 € pour 7h/jour		
Conférences	1500€ à 3500€ pour 1 à 3 h		
		Frais administratifs ou généraux	50€ à 1500€ selon dossier

Toutefois ces tarifs sont susceptibles d'être modifiés en fonction de la demande du client ou des offres de services rédigées par C.D. Conseils - Cédric Delaumenie

Tous nos prix sont indiqués hors taxes. C.D. Conseils - Cédric Delaumenie est non assujetti à la T.V.A à ce jour " TVA non applicable, article 293B du code des impôts". Si C.D. Conseils Cédric Delaumenie devait être assujetti à la T.V.A il en informera son client et les prix seront majorés selon le taux de T.V.A en vigueur sans que le contrat n'en soit modifié ou annulé, une nouvelle facture incluant la TVA sera éditée.

Toutefois C.D. Conseils pourra substituer au présent contrat une société s'il venait à changer de statut juridique et de personne morale durant le contrat. Au profit d'une société dont Cédric Delaumenie serait le gérant.

Aucune mission d'audit ou de formation ne sera démarrée si un acompte de 30% du montant total incluant l'ingénierie pédagogique et les frais généraux n'a pas été versé au moins 7 jours avant le démarrage de l'audit ou de la formation. Il pourra être demandé une avance de frais de bouche, d'hébergement et de déplacement pour la réalisation de la mission.

Les frais de déplacement, de bouche et d'hébergement sont facturés par quinzaine dans la limite des conditions générales établies par C.D. Conseils – Cédric DELAUMENIE.

Si les déplacements se font au-delà de 2h de temps de route du domicile de C.D. Conseils - Cédric Delaumenie, une demi-journée sera facturée en tant que temps d'intervention pour la mission.

Dans le cadre d'une mission longue s'étalant sur plusieurs semaines ou plusieurs mois chaque phase de l'audit ou de la formation sera facturée au client selon le planning établi avec le client dans la convention ou le contrat de sous-traitance, avec au minimum une facture mensuelle éditée le dernier jour du mois, correspondant au travail réel effectué durant la période. Chaque phase fait l'objet d'un versement d'acompte effectif sur compte bancaire au moins sept jours avant son démarrage.

Un acompte sur l'ensemble de la mission peut être demandé pour une mission d'une durée de plus de 3 mois. Les avances et acomptes seront déduits de la facturation au fur et à mesure de l'avancée de la mission, au prorata du nombre de mois de la mission. Chaque mois pour les acomptes sur facturation de prestation et chaque quinzaine pour l'avance de frais. Une régularisation sera faite lors de la dernière facture en fin de contrat.

### CD Conseils – DELAUMENIE Cédric - Consultant Formateur Indépendant

RCS de Llmoges SIRET 45169433500065 - Numéro organisme de formation : 74870149287 en préfecture de la Haute-Vienne  
Adresse de siège social, de bureaux, de correspondance et de règlement : Puymenier - 87140 Compreinac  
Tel 05.55.50.30.43 – GSM 07.71.06.14.00 Mail : [cedricdelaumenie@cd-conseils.com](mailto:cedricdelaumenie@cd-conseils.com) - <http://cdconseils.com/>



## **Consultant en performance commerciale**

Audit – Conseil – Formations - Conférences  
Management d'équipes - Entreprises et collectivités  
Développement commercial et de réseau  
Approche 100% opérationnelle

« Notre réussite ne vient ni de notre âge,  
ni de notre intelligence, ni de la chance,  
Elle vient de ce que nous faisons. »

Tout audit ou toute formation commencée est dû en totalité. Sauf mention contraire, ils comprennent les frais de déplacement, de nuitées, de bouche et administratifs du formateur.

L'acceptation de C.D. Conseils Cédric Delaumenie étant conditionnée par le règlement d'un acompte de 30% de la facture, ou dans les conditions prévues par les présentes conditions générales de vente avant le début de la prestation, C.D. Conseils se réserve expressément le droit de ne pas délivrer la prestation au client tant que la totalité de l'acompte de la prestation n'aura pas été réglée dans les conditions prévues ci-dessus.

Le solde de facturation sera adressé sous 7 jours après l'audit ou la formation au client, au plus tard le dernier jour du mois en cours. et devra être payé à réception de facture portant la mention avis de paiement qui ne vaut pas facture définitive. Lorsque le paiement sera constaté une facture portant la mention acquittée sera adressée au client valant facture définitive soldée.

Les factures sont payables, sans escompte et à l'ordre de Cédric Delaumenie à réception de facture. En cas de non-paiement intégral d'une facture venue à échéance, après mise en demeure restée sans effet dans les 8 jours ouvrables, C.D. Conseils Cédric Delaumenie se réserve la faculté de suspendre toute formation en cours et /ou à venir.

### **Règlement par un OPCA – autre prise en charge**

C.D. Conseils Cédric Delaumenie ne se substitue pas au client vis-à-vis de l'OPCA ou autre prise en charge.

En cas de règlement de la prestation pris en charge par l'OPCA (Organisme Paritaire Collecteur Agréé) – autre prise en charge dont il dépend, il appartient au Client de :

- faire une demande de prise en charge avant le début de la formation et de s'assurer l'acceptation de sa demande ;
- indiquer explicitement sur la convention et de joindre à C.D. Conseils Cédric Delaumenie une copie de l'accord de prise en charge ;
- s'assurer de la bonne fin du paiement par l'organisme qu'il aura désigné.

Le client fait son affaire des prises en charges de l'OPCA ou autre prise en charge et du remboursement du solde de la facture auprès de l'OPCA ou autre prise en charge .

La prise en charge par l'OPCA ou autre prise en charge ne dispense pas du paiement immédiat de la facture dans les conditions définies dans les présentes conditions générales.

### **Pénalités de retard**

En cas de retard de paiement, seront exigibles, conformément à l'article L 441-6 du code de commerce, une indemnité calculée sur la base de trois fois le taux de l'intérêt légal en vigueur ainsi qu'une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement de 40 euros. Ces pénalités sont exigibles de plein droit, dès réception de l'avis informant le Client qu'elles ont été portées à son débit.

### **Refus de commande**

Dans le cas où un Client commanderait un audit ou s'inscrirait à une formation C.D. Conseils Cédric Delaumenie, sans avoir procédé au paiement des formations précédentes, C.D. Conseils Cédric Delaumenie pourra refuser d'honorer la commande et lui refuser sa participation à l'audit ou à la formation, sans que le Client puisse prétendre à une quelconque indemnité, pour quelque raison que ce soit.

### **Conditions d'annulation et de report de l'action d'audit ou de formation**

Toute annulation par le Client doit être communiquée par écrit. Pour toute annulation, fût-ce en cas de force majeure :

- si une annulation intervient avant le début de la prestation et que l'action de formation est reportée dans un délai de 12 mois à compter de la date de la commande, la totalité du règlement du client sera portée au crédit du Client sous forme d'avoir imputable sur une formation future. Si aucun report n'a été effectué dans ce délai de 12 mois le règlement restera acquis à C.D. Conseils Cédric Delaumenie à titre d'indemnité forfaitaire.
- si une annulation intervient pendant la formation, le règlement reste acquis à C.D. Conseils Cédric Delaumenie à titre d'indemnité forfaitaire. Le Client peut annuler une séance de formation dans la mesure où cette annulation survient au moins cinq jours ouvrés avant le jour et l'heure prévus. Toute annulation d'une séance doit être communiquée par e-mail à l'adresse [cedricdelaumenie@cd-conseils.com](mailto:cedricdelaumenie@cd-conseils.com). La séance peut ensuite être reportée selon le planning du formateur.

### **Obligations de résultats et de moyens**

Entendu que de par ses activités de conseils et de formation Cedric Delaumenie, C.D. Conseils, ne peut avoir que des obligations de moyens et de conseils auprès de ses clients. Ces obligations sont définies dans le devis et la convention déments établies avec le client.

### **CD Conseils – DELAUMENIE Cédric - Consultant Formateur Indépendant**

RCS de Llmoges SIRET 45169433500065 - Numéro organisme de formation : 74870149287 en préfecture de la Haute-Vienne  
Adresse de siège social, de bureaux, de correspondance et de règlement : Puymenier - 87140 Compreinac  
Tel 05.55.50.30.43 – GSM 07.71.06.14.00 Mail : [cedricdelaumenie@cd-conseils.com](mailto:cedricdelaumenie@cd-conseils.com) - <http://cdconseils.com/>



## Consultant en performance commerciale

Audit – Conseil – Formations - Conférences  
Management d'équipes - Entreprises et collectivités  
Développement commercial et de réseau  
Approche 100% opérationnelle

« Notre réussite ne vient ni de notre âge,  
ni de notre intelligence, ni de la chance,  
Elle vient de ce que nous faisons. »

### Informatique et libertés

Les informations à caractère personnel qui sont communiquées par le Client à C.D. Conseils Cédric Delaumenie en application et dans l'exécution des formations pourront être communiquées aux partenaires contractuels de C.D. Conseils Cédric Delaumenie pour les seuls besoins desdits stages. Le Client peut exercer son droit d'accès, de rectification et d'opposition conformément aux dispositions de la loi du 6 janvier 1978. Renonciation Le fait, pour C.D. Conseils Cédric Delaumenie de ne pas se prévaloir à un moment donné de l'une quelconque des clauses présentes ne peut valoir renonciation à se prévaloir ultérieurement de ces mêmes clauses.

### Obligation de non sollicitation de personnel ou partenaires

Le Client s'engage à ne pas débaucher ou embaucher le personnel ou les partenaires de C.D. Conseils Cédric Delaumenie ayant participé à l'exécution du contrat, pendant toute la durée de celui-ci et pendant les deux années civiles qui suivront la cessation des relations contractuelles. En cas de non-respect de la présente obligation, le Client devra verser à C.D. Conseils Cédric Delaumenie à titre de clause pénale une indemnité égale à douze fois le dernier salaire, charges patronales en sus, du salarié ou 100 fois le montant de la prestation faite en cotraitance ou sous-traitance avec C.D. Conseils - Cédric Delaumenie pour le client du partenaire indûment débauché.

### Loi applicable

La loi française est applicable en ce qui concerne ces Conditions Générales de Ventes et les relations contractuelles entre C.D. Conseils - Cédric Delaumenie et ses Clients. Attribution de compétence Tous litiges qui ne pourraient être réglés à l'amiable seront de la COMPETENCE EXCLUSIVE DU TRIBUNAL DE COMMERCE DE LIMOGES, quel que soit le siège ou la résidence du Client, nonobstant pluralité de défendeurs ou appel en garantie. Cette clause attributive de compétence ne s'appliquera pas au cas de litige avec un Client non professionnel pour lequel les règles légales de compétence matérielle et géographique s'appliqueront. La présente clause est stipulée dans l'intérêt de C.D. Conseils - Cédric Delaumenie qui se réserve le droit d'y renoncer si bon lui semble.

### Election de domicile

L'élection de domicile est faite par C.D. Conseils Cédric Delaumenie à son siège social à Puymenier 87140 Compreignac

### Acceptation des conditions générales de vente :

Signature, Nom, Prénom, mention bon pour accord et cachet / ou date de naissance, adresse et copie Pièce d'identité en cours de validité :

### Récapitulatif des conditions générales

Conditions générales de vente selon convention établie et signée entre les parties le .....

Convention d'intervention ou de formation établie et signée entre les parties le.....

Planning d'intervention selon convention établie et signée entre les parties en annexe le .....

Règlement de facture selon convention établie et signée entre les parties le ..... à réception de facture selon conditions établies dans le devis accepté par le client.

Les règlements s'effectueront par virement avec la mention client sur le compte :

Banque Tarnaud à l'ordre de DELAUMENIE CEDRIC - IBAN FR76 1055 8022 5717 1460 0030 065 –et dont un rib est annexé à la présente facture.

Chèques et espèces non acceptés.

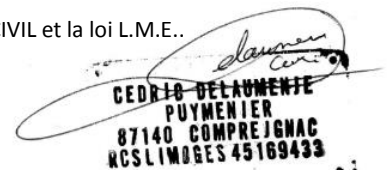
Escompte pour paiement anticipé : néant

En cas de retard de paiement seront appliqués :

- Une indemnité forfaitaire pour frais de recouvrement pour 40€
- Des intérêts moratoires conformément aux dispositions des Articles 1146 & 1153 du CODE CIVIL et la loi L.M.E..

Vous remerciant de la confiance que vous m'accordez pour cette mission.

Veuillez croire Monsieur, en l'expression de mes plus respectueuses salutations.



### CD Conseils – DELAUMENIE Cédric - Consultant Formateur Indépendant

RCS de Limoges SIRET 45169433500065 - Numéro organisme de formation : 74870149287 en préfecture de la Haute-Vienne  
Adresse de siège social, de bureaux, de correspondance et de règlement : Puymenier - 87140 Compreignac  
Tel 05.55.50.30.43 – GSM 07.71.06.14.00 Mail : [cedricdelaumenie@cd-conseils.com](mailto:cedricdelaumenie@cd-conseils.com) - <http://cdconseils.com/>



## Consultant en performance commerciale

Audit – Conseil – Formations - Conférences  
Management d'équipes - Entreprises et collectivités  
Développement commercial et de réseau  
Approche 100% opérationnelle

« Notre réussite ne vient ni de notre âge,  
ni de notre intelligence, ni de la chance,  
Elle vient de ce que nous faisons. »

# PROPOSITION D'INTERVENTION

Faisant suite à notre entretien durant lequel vous m'avez fait part de vos desideratas et de vos objectifs, nous vous proposons d'intervenir à vos côtés dans le cadre du développement de votre structure.

## ANALYSE A.E.M : «EXCHANGE ANALYSIS MODEL »

Nous vous proposons de travailler avec notre méthode d'audit A.E.M. en tant que méthode d'expertise, fil conducteur des actions qui seront menées dans le cadre de votre projet.

Cette méthode issue de nos compétences est utilisée en animation de réseau commercial dans les entreprises et en animation de services auprès des services publics.

C'est un outil qui permet d'avoir une vision dite 360 degrés et dynamique de l'ensemble de l'établissement, de sa stratégie et de son mode opérationnel.

Cette étude se mène au travers de l'interview en direct des différents acteurs internes de l'établissement ainsi qu'auprès des acteurs externes de l'établissement usagers, non usagers, partenaires de l'entreprise. Cette méthode sera entièrement adaptée à votre projet de développement.

Le modèle E.A.M. superpose les deux points de vue de l'établissement et de l'utilisateur ou client pour dégager neuf zones d'intervention privilégiées. Ces neuf zones représentent les différents domaines dans lesquels l'établissement peut intervenir pour intensifier ou améliorer ses relations avec son environnement direct. Avec pour objectif la mesure réelle et concrète des résultats obtenus et des axes de progression que doit avoir l'établissement pour se rapprocher de ses usagers ou clients afin de conforter sa position sur son secteur d'activité. Pour chacune de ces zones, il est possible de mener un véritable audit (ou pas) permettant d'évaluer les forces et les faiblesses de la relation, et d'intensifier les actions à mettre en œuvre.

### Les 9 domaines d'intervention d'un établissement :

1. Les Produits / la Gamme
2. Les Services
3. les Animations / Promotions
4. l'Image
5. l'Échange
6. L'Initiative
7. l'Anticipation
8. La participation
9. l'Investissement

Produits	Image	Anticipation
Services	Échange	Participation
Animations	Initiative	Investissement

### Objectifs des entretiens E.A.M.

- L'«Exchange Analysis Model » permet à une marque d'apprécier les attentes des usagers ou clients et la façon dont votre établissement peut chercher à y répondre de manière opérationnelle.
- Il permet d'apprécier les différentes composantes d'une relation avec les usagers et de favoriser le développement d'une relation durable et rentable pour l'établissement et son réseau interne de collaborateurs.

### CD Conseils – DELAUMENIE Cédric - Consultant Formateur Indépendant

RCS de Limoges SIRET 45169433500065 - Numéro organisme de formation : 74870149287 en préfecture de la Haute-Vienne  
Adresse de siège social, de bureaux, de correspondance et de règlement : Puymenier - 87140 Compreinac  
Tel 05.55.50.30.43 – GSM 07.71.06.14.00 Mail : [cedricdelaumenie@cd-conseils.com](mailto:cedricdelaumenie@cd-conseils.com) - <http://cdconseils.com/>

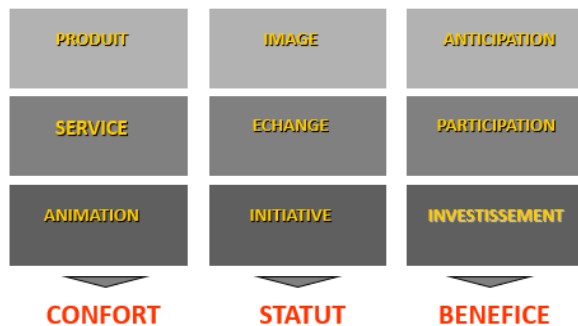
- Il donne les moyens à l'établissement de répondre à la question : « **quel ensemble d'avantages puis-je apporter à mes usagers pour consolider ma position chez eux** » ?
- La synthèse des entretiens E.A.M. permet d'identifier les points forts et les points faibles de la relation et d'identifier directement les **plans d'action à mener** sur chacun des canaux.
- Il permet d'identifier les bonnes pratiques et leur capacité à être déployée sur l'ensemble de la stratégie de l'établissement
- Enfin il permet de définir des axes d'innovations pour le projet global stratégique de l'établissement.

L'A.E.M. se déroule sous forme d'entretiens individuels avec les acteurs définis entre notre équipe et la direction de votre établissement. Ces entretiens restent confidentiels entre le ou les consultants intervenants et les différents interviewés. Ce afin que ces entretiens soient le plus pertinent possible, générateur de critiques objectives, avec un minimum de pression hiérarchique ou d'intérêts divergents avec les usagers et clients.

Il sera remis un rapport de synthèse, débriefé avec la direction de l'établissement de l'ensemble des interviews réalisées selon les domaines d'interventions de la méthode A.E.M.

En priorité l'A.E.M. permet de répondre à des questions essentielles de l'intimité d'un réseau qui contribue à la performance globale de l'entreprise dans une vision dite 360 degré.

### Qu'apporte votre entreprise / établissement à son réseau interne et externe ?



### Comment le réseau réagit-il aux apports de votre entreprise / établissement ?



- Quelle perception le management et les collaborateurs de votre entreprise ont-ils du niveau de confort, de statut et de bénéfice apporté à votre réseau (sur les 9 univers) ?
- Quel est selon lui, la perception qu'en a le réseau ?
- Quelle évaluation fait-il du niveau d'adhésion, d'appartenance et de performance du réseau ?
- Quelle perception le réseau a-t-il de ce que l'entreprise / l'établissement lui apporte en éléments de confort, de statut et de bénéfice (sur les 9 univers) ?
- Qu'attend le réseau de l'entreprise / l'établissement apporte en éléments de confort, de statut et de bénéfice (sur les 9 univers) ?
- Quels axes d'améliorations l'entreprise / l'établissement doit-il développer pour conforter, faire progresser sa position ?
- Quels axes d'amélioration managériaux l'entreprise / l'établissement doit-il développer pour conforter, faire progresser ses collaborateurs et tendre vers la performance.