

**Evaluez- vous votre entreprise avec 20 notes.**

**Gestion de stratégie**

stratégie

objectifs planification

facteur de succès

**Service du personnel**

- temps de travail flexible
- motivation
- compétences
- rémunération flexible
- extraction
- qualité de direction

**Marché d'approvisionnement  
et gestion de producteur**

- analyse de fournisseurs
- qualité
- gestion de LEAN

**Gestion de vente**

- structure des clients
- valeur ajoutée
- activités de vente

**Gestion d'organisations**

- structure
- affaires
- équipe d'apprentissage

**Gestion de finance**

Résultat  
Analyse rapide

## Le bilan de contrôle

- |  | <b>1</b>   | <b>0</b>         | <b>-1</b>  |
|--|------------|------------------|------------|
|  | <b>oui</b> | <b>en partie</b> | <b>non</b> |
| 1. Disposez-vous d'un document de stratégie?   |            |                  |            |
| 2. Est-ce que les objectifs sont formulés et concrétisés dans des données de planing et est-ce que les résultats seront vérifiés?                          |            |                  |            |
| 3. Connaissez-vous les facteurs de succès de votre entreprise et apprenez-vous de les améliorer?   |            |                  |            |
| 4. Disposez-vous de modèles de temps de travail flexibles qui correspondent aux besoins de l'entreprise?   |            |                  |            |
| 5. Avez-vous des systèmes de rémunération adéquats qui correspondent aux connaissances actuelles?  |            |                  |            |
| 6. La satisfaction des collaborateurs est-elle évaluée et la motivation est-elle considérée?   |            |                  |            |
| 7. Etes-vous satisfaits des profils de compétences de vos cadres dirigeants et collaborateurs?   |            |                  |            |
| 8. Est-ce que les mesures d'encouragements correspondent aux connaissances?  |            |                  |            |
| 9. Est-ce que la façon de penser et d'agir de votre équipe de direction a été prononcée conformément aux besoins d'aujourd'hui?                            |            |                  |            |
| 10. Est-ce que les fournisseurs sont analysés et évalués systématiquement ?  |            |                  |            |
| 11. La qualité de vos produits, les solutions de problèmes et les processus sont ils bons ?  |            |                  |            |
| 12. Essayez-vous de vivre le „Lean Management” en permanence?  |            |                  |            |
| 13. Connaissez-vous les structures de clients et coirssez-vous avec les petits d'entre eux?  |            |                  |            |
| 14. Avez-vous acquis des arguments de valeur ajoutée en général et spécifiquement pour les groupes cibles et est-ce que vous les présentez convenablement? |            |                  |            |
| 15. Etes-vous agressifs pendant les phases „d'avant-vente”, „de vente”et „d'après-vente”?  |            |                  |            |
| 16. Est-ce que la structure d'organisation est adaptée au temps et à la concurrence?   |            |                  |            |
| 17. Est-ce que les processus sont ajustés d'une façon optimale et orientée clients?  |            |                  |            |
| 18. Est-ce que les cadres dirigeants et les collaborateurs se considèrent comme équipe apprenante?   |            |                  |            |
| 19. Vos résultats sont ils au dessus de la moyenne de la branche?  |            |                  |            |
| 20. Est-ce que vous utilisez des analyses rapides en permanence pour faire le point et pour poser des jalous pour l'avenir?                                |            |                  |            |

**Le Total:**

## **Résultat**

1.  $\leq 1$  Point: Les besoins d'action urgents dominant. Nous sommes volontiers prêts à discuter des résultats avec vous et des propositions et acheminer d'éliminations des ponts faibles.
2.  $>1-9$  Points: Félicitations! Vous avez acheminer une séries d'éléments constitutifs pour le succès actuel et futur de l'entreprise. Pour vous vous améliorer, vous deviez demander des informations sur des points bien déterminés.
3. 10 Points: Nicque! Nous vous félicitons pour ce résultat. Si le savoir- faire des meilleures vous intéresse nous vous conseillent volontiers.

Pour tous:

Nous vous remercions très cordialement pour votre disponibilité et d'avoir rempli ce teste rapide. Nous restions volontés en contacte avec vous. Nous vous souhaitons une bonne continuation.