La démarche de projet

Début

Analyse de l'existant et élaboration du projet (recherche des solutions possibles, puis choix des solutions les + adaptées).

Mise en œuvre du projet avec auto-évaluation permanente puis analyse des résultats obtenus.

FIN

1

Constat(s) effectué(s) dans l'entreprise, à l'origine du projet :

- un problème ? une situation à améliorer ?
- un besoin ?
- ou une opportunité à exploiter

PROBLEMATIQUE

Diagnostic commercial de la situation existante

2

Quel résultat que veut–on obtenir à l'issue du projet ?

SE FIXER DES OBJECTIFS

- Quantitatifs : de CA, de nouveaux clients
- Qualitatifs : augmenter satisfaction client,

3

a) Recherche des solutions possibles en fonction du contexte :

CONTRAINTES existantes au niveau :
- de l'entreprise
- de son marché

OPPORTUNITES :
Quels sont les facteurs favorables sur lesquels on va pouvoir s'appuyer ?

b) Choix des actions pertinentes à retenir

Action 1 : .....
- Cibles : …?
- Mode d'approche : ?
- Echéancier : …?

Action 2 : .....

PLAN D'ACTIONS

- Programmation des actions retenues
- Planning de réalisation
- Budget et organisation

c) Mise en œuvre avec auto-évaluation régulière

Utilisation d'une METHODOLOGIE adaptée

- Choix des outils et de la démarche
- Auto-évaluation permanente
- Réorientation éventuelle et actions correctrices

4

Analyse des résultats obtenus (par rapport aux objectifs visés)
(quantitatifs et qualitatifs)

BILAN et ANALYSE CRITIQUE

- Si c'était à refaire comment je ferais ?
- Préconisations pour l'avenir : quelles actions à prévoir à l'avenir pour améliorer encore les résultats ?