

## PROGRAMME D'ÉVALUATION ET DE SUCCÈS BIZ WHIZ®

Nous avons identifié 100 facteurs clés qui déterminent le succès et la profitabilité constante en affaires. Ils sont regroupés en 10 domaines distincts:

1. Excellence du service
2. Gestion des ressources humaines
3. Planification & Stratégies
4. Direction des ventes
5. Productivité supérieure
6. Profits élevés maintenant
7. Leadership mobilisateur
8. Tendances & Ratios
9. Équilibre personnel du PDG ou Directeur
10. Comptabilité & impôts

### MARCHE À SUIVRE

Voici les 4 étapes afin de compléter le programme d'évaluation et de succès **Biz Whiz™**.

**Etape 1: Répondez à chaque question.**

Si la déclaration est vraie, cochez le carré. Si c'est non, laissez le carré vide jusqu'à ce que vous ayez fait ce qui doit être fait afin d'être coché. Soyez rigoureux et sévère.

**Etape 2: Résumez chaque section.**

Additionnez les carrés cochés pour chacune des 10 sections et inscrivez le nombre dans l'endroit indiqué. Puis additionnez les 10 sections et inscrivez le total de vos résultats à la première page de cette formule.

**Etape 3: Colorez dans le Graphique des Progrès sur le première page.**

Si vous avez 5 crochets à la section de comptabilité, Colorez 5 boîtes et ainsi de suite de bas en haut. Le but est d'obtenir un graphique complètement rempli. Ceci vous indiquera la bonne gestion de votre entreprise. Entre-temps, vous avez le portrait actuel de votre société dans chacun des 10 domaines.

**Etape 4: Continuez à utiliser ce programme jusqu'à ce que toutes les boîtes soient remplies.**

Ce procédé peut prendre 30 à 365 jours, et vous pouvez le faire! Utilisez votre coach ou conseiller pour vous assister. Et faites le suivi trimestriellement.

## CHARTE DES PROGRÈS

Date		Points (+/-)		Points

### Programme de Succès BizWhiz®

LISTE DE 100 –POINTS

## SECTIONS

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
10										
9										
8										
7										
6										
5										
4										
3										
2										
1										

Donnez-vous des crédits au fur et à mesure que vous accumulez des points. Programme de 100 points. Remplir les colonnes du bas jusqu'en haut

## A. EXCELLENCE DU SERVICE

- La firme a un système objectif mesurable pour évaluer la satisfaction du client.
- Des rencontres trimestrielles sont menées avec vos clients clés et des améliorations sont effectuées afin de mieux les servir.
- Standards et philosophies de votre organisation sont connus et sont valorisés.
- Le Personnel apprend de chaque erreur ou client perdu.
- Les normes de votre Service sont écrites et sont très élevées
- TQM (Direction de Qualité Totale) le programme a été créé et implanté.
- La plus value est continuellement ajoutée à nos produits et services, que le client vous le demande ou non.
- Notre service et nos conditions sont remplis dans un temps record, plus rapidement que le client avait prévu.
- Notre société a une forte réputation comme étant est la meilleure en matière de qualité de service.
- L'entreprise sait ce que les clients veulent et connaît leurs besoins avant même qu'ils en fassent la demande.

\_\_\_ **Nombre de boîtes cochées (10 max)**

## B. GESTION DES RESSOURCES HUMAINES

- Les responsabilités du personnel sont écrites et comprises.
- Une révision trimestriellement est effectuée pour chaque employé(e)
- Le personnel se rapporte automatiquement. au(x) directeur(s)
- Chaque employé connaît qu'elle est sa contribution et ses tâches.
- Chaque employé(e) exerce un travail qui utilise ses forces; il n'y a pas d'insatisfaction ni de poste inadéquat.
- Des mesures sont appliquées aux personnes non performantes.
- Chaque employé(e) est très compétent et professionnel(le). Il n'y a pas de chaînon faible ou qui tire vers le bas. Chaque directeur est qualifié(e) par son expérience, éducation, loyauté, motivation
- et compétence.
- Personne n'est coûteux ou est porté par l'entreprise.
- Tous les travaux comportent une date limite ou une date d'échéance gérés par l'employé et son directeur.
- Le personnel est motivé à venir au travail, il reçoit l'encadrement et l'aide nécessaire.

\_\_\_ **Nombre de boîtes cochées (10 max)**

## C. PLANIFICATION & STRATÉGIES

- La société a un plan d'affaires annuel qui soutient sa stratégie, ses objectifs opérationnels et programmes pour toute l'année.
- Des sessions trimestrielles de planification sont menées par le(s) directeur(s) et le personnel.
- Le marché des produits ou services de l'entreprise est bon ou excellent.
- Un Plan d'Affaire est utilisé, mesuré et mise à jour au moins tous les 3 mois.
- Des projections des ventes bien documentées sont utilisées afin d'établir l'inventaire, le personnel requis et les ressources monétaires nécessaires.
- La compagnie va dans une seule direction et chaque décision majeure soutient cette direction.
- La société a plus que les ressources suffisantes pour rencontrer ses objectifs à court terme.
- Une liquidité adéquate est toujours disponible pour les cas urgents.
- La société a le bon consultant, coach, banquier, le comptable, avocat et autres conseillers pour la diriger convenablement.
- La compagnie n'est pas dépendante d'un seul fournisseur.

\_\_\_ **Nombre de boîtes cochées (10 max)**

## D. DIRECTION DES VENTES

- Les ventes sont effectuées seulement par les personnes qui peuvent vraiment vendre. Pas de surplus de personnel dans le département des ventes.
- Les vendeurs sont gérés quotidiennement ou hebdomadairement sur les résultats obtenus et les écarts inférieurs des résultats sont connus.
- Chaque vendeur a un quota journalier et rencontre ou excède ce quota, quelques soit la circonstance.
- Le Programme incitatif des vendeurs est adéquat.
- Le personnel aux ventes forme une équipe traitant ensemble un but quotidien. Des récompenses sont données.
- Le volume des ventes est en augmentation.
- Les vendeurs préparent des projections de ventes et vérifient leurs performances en rapport avec leur prévision qui est fréquemment contrôlée.
- Le personnel des ventes est motivé, productif et enthousiasmé de leur succès.
- Le département des ventes maintient un affichage attrayant de l'équipe des ventes ainsi que des ventes individuelles.
- Le personnel du département des ventes est bien soutenu par le personnel des autres départements et est encouragé par eux.

\_\_\_ **Nombre de boîtes cochées (10 max)**

## E. PRODUCTIVITÉ SUPÉRIEURE

- Tout travail administratif est touché une fois seulement.
- Les opérations sont entièrement informatisées.
- Très, très peu de problèmes arrivent dans des divers services. Si des problèmes surviennent, ils sont immédiatement contrôlés et la source est éliminée. La société est une «zone sans problème.»
- Un seul individu a la responsabilité pour les décisions opérationnelles quotidiennes.
- Le personnel exécute le travail de façon très précise, sans précipitation ou de qualité inférieure.
- Le personnel travaille fort et intelligemment; aucune duplication.
- Les décisions sont appuyés pour aller vers celui qui l'exécute.
- Chaque réunion produit quelque chose de positif.
- Le personnel communique au sujet de tout ce qui entrave sa productivité et sait comment traiter les demandes et les plaintes.
- Le personnel a l'équipement et la formation nécessaire afin d'augmenter la productivité.

\_\_\_ Nombre de boîtes cochées (10 max)

## F. PROFITS ÉLEVÉS *MAINTENANT*

- Les profits de l'entreprise sont très, très élevés à un niveau très conservateur de ventes. (Voir Ratio ventes/ profits)
- La rentabilité n'est pas une question ou un problème dans la compagnie.
- Le personnel et l'espace de travail sont utilisés 80% et plus.
- Les seuils de rentabilité sont bas.
- Les services/produits sont présentés afin de produire un flot de revenus, pas seulement une vente.
- La compagnie est orientée vers les profits et non seulement vers les revenus.
- Les écarts de budget sont notés, analysés et gérés.
- Les responsabilités de chaque individu dans l'atteinte des objectifs de rentabilité sont clairement définies.
- L'entreprise est un chef de file dans son marché.
- La politique des prix de la compagnie n'est pas liée aux leaders (chef de file) du marché.

\_\_\_ Nombre de boîtes cochées (10 max)

## G. LEADERSHIP MOBILISATEUR

- LE PDG est un visionnaire et les autres adhèrent à sa vision.
- L'entreprise communique une mission simple.
- La société a une culture coopérative non de confrontation.
- La société a de très grands buts et chaque personne est enthousiaste et motivée dans l'obtention de ces buts.
- Le PDG interagit fréquemment réciproquement avec ses employés à tous les niveaux.
- Le PDG initie des demandes importantes.
- Le PDG développe des dirigeants, non seulement des directeurs.
- Le personnel est fier de la qualité supérieure du travail qu'ils produisent.
- L'entreprise est sensible aux clients et orientée vers les clients.
- Le personnel est fier de son rôle dans le succès de l'entreprise.

\_\_\_ **Nombre de boîtes cochées (10 max)**

## H. TENDANCES ET RATIOS

- Le service de la dette en tant que pourcentage du profit brut a diminué l'année dernière.
- Le Ratio de la dette totale de la société à l'équité a diminué l'année dernière.
- Tous les comptes à recevoir sont perçus dans les normes.
- Les dépenses diminuent en tant que pourcentage des ventes nettes
- Les marges de profits ont augmentées pour les produits ou les services fondamentaux au cours des 3 dernières années.
- Aucun client ne compte pour plus de 25% du total des ventes ou des recevables.
- Les ventes sont conformes et augmentent régulièrement.
- Le roulement dans la direction est moins de 20% par année.
- Le roulement de l'inventaire (si applicable) est élevé.
- Le niveau de satisfaction des clients et les achats répétés augmentent.

\_\_\_ **Nombre de boîtes cochées (10 max)**

## I. PDG OU DIRECTEUR (TRICE) EQUILIBRE PERSONNEL

- LE PDG ou directeur (rice) a plus de temps qu'il/elle en a besoin parce que tout est si bien fait ou délégué.
- Le PDG ou directeur (rice) a un(e) bras droit soit assistant(e) exécutif (ve) qui s'occupe de tous les détails pour que le PDG ait plus de temps.
- Le PDG ou directeur (rice) a une vie personnelle importante, heureuse et saine avec beaucoup d'activités physiques et de plaisir alors que le travail demeure le travail et non toute sa vie.
- Le PDG ou directeur (rice) est exempt de moments d'adrénaline.
- Le PDG ou directeur (rice) épargne suffisamment de fonds de côté assez afin de devenir financièrement indépendant(e).
- La société est toujours en assez bonne santé financière pour vendre.
- Le PDG ou directeur (rice) possède une fondation personnelle forte.
- Le PDG ou directeur (rice) apprécie les résultats de la superproduction créée pour l'entreprise.
- Le PDG ou directeur (rice) fait ses 10 habitudes personnelles quotidiennes régulièrement.
- Le PDG ou directeur (rice) est fier de lui/ elle en tant qu'humain et aussi comme PDG.

\_\_\_ **Nombre de boîtes cochées (10 max)**

## J. COMPTABILITÉ/ IMPÔTS

- Les réconciliations bancaires sont complètes et à date.
- Tous les revenus, les ventes et les impôts fonciers sont classés, ainsi que les comptes courants.
- Toutes les factures sont toujours payées en temps et méthodiquement.
- Le système de paie est informatisé, précis et facile.
- Les procédures d'inventaire sont effectuées de façon à assurer un compte précis d'inventaire utilisable à la fin de chaque mois.
- Le registre des comptes payables est actuel et inclut toutes les factures et commandes d'achats.
- La société paie ses prêts couramment conformément aux accords de prêt.
- Le département de la comptabilité est géré efficacement, prudemment et sainement.
- Les déclarations financières sont faites entre le 5 et le 15 de chaque mois.
- Chaque service reçoit les rapports dont ils ont besoin et les utilisent.

\_\_\_ **Nombre de boîtes cochées (10 max)**



## ET QUOI D'AUTRE?

Veillez inscrire les éléments additionnels nécessaires à l'entreprise pour atteindre une réussite.

---

---

---

---

---

---

---





COACHING - FORMATIONS - CONFÉRENCES

PROGRAMME D'ÉVALUATION ET DE SUCCÈS BIZ WHIZ®  
est diffusé par DialeM Performance.

Fondée en 2002, DIALEM PERFORMANCE a acquis une solide réputation dans les domaines de la formation en vente et de *coaching* en gestion et en vente.

Notre mission est d'offrir des services d'accompagnement et une formation de qualité supérieure pour permettre à nos clients d'obtenir des résultats précis et mesurables.

Nous nous engageons à aider nos clients à gérer plus efficacement leur entreprise, à accroître la rentabilité de celle-ci, à mieux cibler l'embauche, à améliorer la communication entre les membres de l'équipe et de la direction, à établir et atteindre efficacement leurs objectifs et à mieux gérer leur temps.

Composée de personnes aux compétences complémentaires qui répondent à tous les besoins des entreprises, l'équipe de DIALEM PERFORMANCE surpassera vos attentes, pour des résultats profitables.



**DIANE LEMIEUX**  
Coach agréée, formatrice PV  
et conférencière.

Tél. : 450 687-3299  
Cell. : 514 945-4424  
Sans frais : 1 800 648-8069  
diane@dialempformance.com

dialempformance.com