

► LA MAÎTRISE DE L'OUTIL EXCEL, LA CLÉ D'UNE APPROCHE SFE RATIONNELLE ET EFFICIENTE



PAR JÉRÔME EYMARD

CONSULTANT, DIRECTEUR ASSOCIÉ SALESWAY

Vous l'aurez compris en voyant le titre de ce magazine, il s'agit de vous parler d'Excel. Vous pourriez penser que SalesWay a changé de stratégie et se positionne aujourd'hui comme relais commercial de Microsoft, mais ce n'est pas le cas.

SalesWay continue bien à vous accompagner dans la gestion et l'optimisation de vos forces de vente par l'utilisation de méthodologies innovantes et la mise à disposition d'outils sur mesure répondant à vos besoins métiers. Alors pourquoi ce thème pour notre 6^{ème} magazine ?

D'abord parce qu'au cours de nos missions, nous avons eu la possibilité de croiser un grand nombre d'acteurs Siège et Terrain qui oeuvrent à promouvoir vos produits et avons remarqué qu'un seul outil était commun à tous : Excel.

Ensuite parce que nous avons eu l'occasion de répondre à des besoins que vous nous aviez exprimés, «simplement» par une bonne maîtrise technique de cet outil.

Enfin parce que nous souhaitons partager l'analyse objective que nous en avons faite et sa décomposition en axes de compétences. Ces axes permettent l'évaluation fine du niveau de maîtrise d'Excel.

Vous trouverez dans ce numéro, au fil des pages, un questionnaire simplifié qui vous permettra de vous auto-évaluer.

Vous en souhaitant une bonne lecture,