

TABLE DES ANNEXES

ANNEXE N°1 : diagnostic évaluation des impacts du management socio-économique sur la fonction marketing-commerciale de neuf entreprises - version intégrale de l'effet miroir, Août 1993

ANNEXE N°2 : diagnostic transversal de la fonction marketing-commerciale de neuf entreprises - version intégrale, Août 1993

ANNEXE N°3 : diagnostic marketing socio-économique dans une entreprise de la grande distribution - avis d'expert, Avril 1991

ANNEXE N°4 : diagnostic vertical de la force de vente d'une grande entreprise de l'agro-alimentaire - grilles de convergences-spécificités et coûts cachés, Août 1988

ANNEXE N°5 : projet d'expert d'une boutique d'une entreprise de restauration de luxe

ANNEXE N°6 : balance économique du projet d'une boutique d'une entreprise de restauration de luxe

ANNEXE N°7 : description détaillée de deux actions commerciales de magasins d'une entreprise de la grande distribution

ANNEXE N°8 : fiche d'ordonnancement par opérations d'actions commerciales d'une entreprise de la grande distribution

ANNEXE N°9 : maquette du tableau de bord de chefs de section technique de l'entreprise B

ANNEXE N°10 : indicateurs du tableau de bord de pilotage d'une entreprise de la grande distribution

ANNEXE N°11 : plan d'actions prioritaires marketing d'une grande entreprise de l'agro-alimentaire

ANNEXE N°12 : projet du plan d'actions prioritaires de la direction commerciale d'une grande entreprise de l'agro-alimentaire

ANNEXE N°13 : plan d'actions prioritaires de la direction recherche et développement d'une grande entreprise de l'agro-alimentaire

ANNEXE N°14 : tableau synoptique de démultiplication des objectifs stratégiques d'un magasin d'une entreprise de la grande distribution

ANNEXE N°15 : grilles de compétences d'une entreprise de restauration de luxe :

- directeur de clientèle (2)
- responsable du service hôtelier
- directrice de boutique (3)
- rayon pâtisserie

ANNEXE N°16 : grilles de compétences d'une grande entreprise de l'agro-alimentaire :

- directeur commercial
- directeur régional (2)
- chef de vente régional (3)
- développement des ventes (2)
- administration commerciale (métier statistique)
- administration commerciale (métier client)

ANNEXE N°17 : grilles de compétences d'une société d'assurance :

- services moyens généraux
- service accueil gestion

ANNEXE N°18 : grilles de compétences d'une société de crédit :

- tâches directement liées au traitement d'un dossier
- tâches annexes au traitement des dossiers

ANNEXE N°19 : grilles de compétences d'une PMI de l'agro-alimentaire (intitulés)

- vendeurs en "Laisser Sur Place"
- promoteurs des ventes

ANNEXE N°20 : grilles de compétences d'une entreprise de la grande distribution (intitulés)

- chefs de groupe

ANNEXE N°21 : contrats d'activité périodiquement négociables d'une entreprise de la grande distribution

- réserviste
- vendeur poissonnerie
- vendeur bazar

ANNEXE N°22 : contrats d'activité périodiquement négociables d'une entreprise de restauration de luxe

- directeur marketing
- directeur de l'école de restauration
- responsable laboratoire
- directeur boutiques
- directeur production

ANNEXE N°23 : supports de tableau de vigilance marketing d'une entreprise de la grande distribution :

ANNEXE N°24 : guide d'entretien pour l'évaluation des impacts du management socio-économique sur la fonction marketing-commerciale de neuf entreprises.

ANNEXE N°25 : questionnaire pour enquête statistique sur l'évolution des fonctions marketing-commerciale

ANNEXE N°26 : extraits du guide méthodologique et technique sur les outil de gestion socio-économique du service commercial d'une société d'assurance

- formation intégrée
- le plan d'actions prioritaires
- modules visites des chargés de fonction
- amélioration de la [communication-coordination-concertation]

ANNEXE N° 27 : contrat d'activité périodiquement négociable anglais.