

UN DIAGNOSTIC ADAPTE A VOS DOMAINES D'EXPERTISE



MARQUE EMPLOYEUR,
INTELLIGENCE COLLECTIVE,
EXPÉRIENCE COLLABORATEUR,
CONFIANCE, ÉTHIQUE, LEADERSHIP,
EMPLOIS ET DES COMPÉTENCES,
RISQUES PSYCHOSOCIAUX,
QUALITÉ DE VIE AU TRAVAIL,
ON BOARDING, STRATÉGIE,
REPORTING, GOUVERNANCE,
TRANSFORMATION DIGITALE,
AUTONOMIE, GESTION DES CONFLITS...

Quels que soient vos angles d'approche, l'analyse des réponses aux 46 questions du diagnostic vous permettra d'aider votre client à avancer sur ses problématiques, identifier ses points forts et ses axes de progrès

L'ORIGINALITÉ DU MODELE LEDIAG

C'est parce que les modèles connus d'évaluation du management datent tous d'avant Internet que nous avons décidé d'en créer un nouveau. Plusieurs dizaines d'experts de formation très différentes (universités, HEC, ESSEC, Centrale-Supelec...[voir la liste](#)) ont travaillé pour vous permettre de suivre les influences, bonnes ou mauvaises, que les outils numériques ont sur le management. LeDIAG vous propose une analyse complète de l'atmosphère managériale d'une organisation sur 5 dimensions clés :



Énergie



Talents



Confiance



Avenir



Digital

UN RESEAU CONÇU POUR LES CONSULTANTS

Autour du nouveau diagnostic interactif, l'équipe LEDIAG vous propose de participer à un réseau de partenaires BtoB conçu autour de deux objectifs principaux :

- 1 - Faciliter votre prospection,**
- 2 - Raccourcir vos cycles de vente**

Les avantages annexes sont aussi nombreux : utiliser une marque ombrelle de qualité, être associé aux actions de communication organisées par l'équipe, répondre à des demandes complexes en faisant appel à des compétences complémentaires des vôtres... Venez les découvrir en participant à un de [nos webinars](#) (30 minutes).



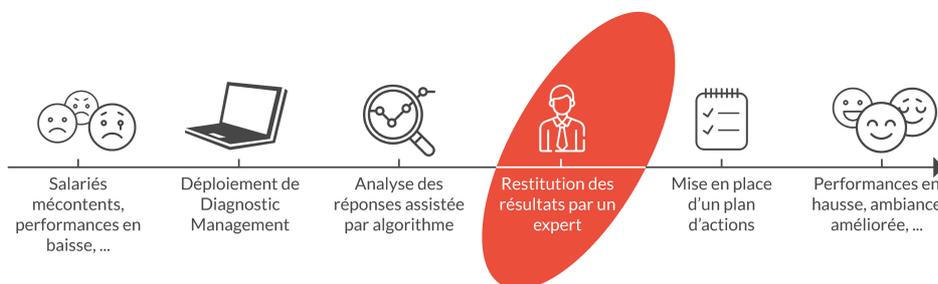
1 - FACILITER VOTRE PROSPECTION

Pour faciliter votre prospection, nous avons choisi une approche originale. Alors que la plupart des outils de diagnostic exigent d'abord de passer commande avant de voir l'outil, chaque partenaire du réseau LeDIAG peut offrir à ses prospects un diagnostic gracieux à titre individuel.

Cette possibilité va vous permettre de générer automatiquement des **leads autoqualifiés**. Vous pourrez les retrouver et suivre vos actions de prospection grâce aux fonctionnalités de CRM (Customer Relationship Management) incluses dans votre tableau de bord partenaire.

2 - RACCOURCIR VOS CYCLES DE VENTE

En règle générale, avant de signer, un consultant doit rencontrer un prospect, l'écouter, prendre le temps de rédiger une offre sur mesure et probablement faire face à des négociations sur le nombre de jour proposés et son taux journalier. LeDIAG a mis au point une offre packagée innovante qui va vous permettre de séduire de nouveaux clients en évitant la mise en concurrence et les négociations tarifaires.



Pour vous permettre de proposer cette offre packagée à des tarifs défiant toute concurrence, l'outil LeDIAG vous prépare automatiquement un grand nombre de graphiques que vous n'avez plus qu'à choisir et intégrer dans vos présentations.

BACK OFFICE DE QUALITE

Pour prospecter et suivre le déroulement de ses projets, chaque partenaire dispose d'un accès privé à un back office hébergé sur un site sécurisé. Afin de pouvoir être utilisé par de nombreux partenaires ce back office répond à deux impératifs clés :

- Protéger la **propriété des prospects**,
- Assurer la **confidentialité des réponses**.

Chaque partenaire reste propriétaire de l'ensemble des emails et contacts obtenus grâce à ses actions de prospection. L'ensemble des réponses sont rassemblées dans une même base de données, afin de permettre des benchmarking de qualité, mais seul le partenaire en contact avec un client peut accéder aux réponses de ce client.

Le fonctionnement du tableau de bord partenaire fait partie des points abordés lors des webinars de 30 minutes régulièrement organisés (voir [horaires des prochains webinars](#))

Inscription aux prochains webinars

