**CHARTE DE PROJET SIX SIGMA POUR LA VENTE AU DÉTAIL**

**MODÈLE AVEC EXEMPLES**

RAPPEL IMPORTANT

Une charte écrite détaillée doit être transmise aux sponsors qui doivent la signer. Vous pouvez joindre une version remplie de ce modèle à votre charte écrite détaillée afin de la garder courte et concise.

Veillez à échanger avec l’équipe du projet ainsi qu’avec les sponsors avant de remplir ce modèle. Une grande partie des informations requises devront être tirées de la discussion avec les membres de l’équipe et les sponsors.

INFORMATIONS GÉNÉRALES DU PROJET

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| NOM DU PROJET | CHEF DE PROJETS | SPONSOR DU PROJET |
|  Amélioration des ventes physiques de la côte Ouest |   |   |
| ADRESSE E-MAIL | NUMÉRO DE TÉLÉPHONE | UNITÉ ORGANISATIONNELLE |
|   | 000-000-0000 |   |
| CERTIFICATIONS GREEN BELT ATTRIBUÉES |   |   | DATE DE DÉBUT PRÉVUE | DATE D’ACHÈVEMENT PRÉVUE |
|   | 00/00/0000 | 00/00/0000 |
| CERTIFICATIONS BLACK BELT ATTRIBUÉES |   |   | ÉCONOMIES ATTENDUES | COÛTS ESTIMÉS |
|   | 237 750 $ | 184 900 $ |

PRÉSENTATION DU PROJET

|  |  |
| --- | --- |
| PROBLÈME OU QUESTION  | Après notre plus récent effort de formation au service à la clientèle, les ventes physiques ont augmenté de 18 % dans les magasins du nord-est et du Midwest. Cependant, en utilisant les mêmes tactiques, les magasins situés sur la côte ouest ont connu une diminution de 34 % des ventes physiques au cours de la même période. |
| BUT DU PROJET | Nous améliorerons les ventes sur la côte ouest pour atteindre le même niveau de ventes que celui à l’échelle nationale. |
| ANALYSE DE RENTABILITÉ | Nos magasins de détail de la côte Ouest doivent augmenter les achats des clients en magasin. Les représentants commerciaux perdent des clients dans l’entonnoir de vente entre les phases d’intérêt et d’action. Les données de l’enquête suggèrent que les clients n’ont pas fait d’achats en raison de tactiques de vente agressives et impersonnelles. |
| OBJECTIFS/MÉTRIQUES | Nous analyserons le modèle de formation et recentrons les magasins de la côte Ouest sur les personas d’acheteurs de la côte ouest. Après avoir révisé un nouveau modèle de formation aux ventes, les ventes physiques augmenteront de 30 % en deux trimestres. |
| LIVRABLES ATTENDUS | Les livrables du projet comprendront un programme de formation adapté aux représentants commerciaux de la côte Ouest et un nouveau cours d’intégration pour les responsables régionaux de magasins. |

CHAMP D’APPLICATION DU PROJET

|  |  |
| --- | --- |
| DANS LE CHAMP D’APPLICATION | Modèle de formation à la vente pour les magasins de la côte Ouest ; Chiffres des ventes de la côte Ouest |
| HORS DU CHAMP D’APPLICATION | Équipes de formation commerciale dans le Midwest et le Nord-Est et le programme d’études |

PLANNING PROVISOIRE

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **JALON CLÉ** | **DÉBUT** | **FIN** |
| Former l’équipe projet et mener la revue préliminaire |  |  |
| Finaliser le plan de projet et la charte de projet |  |  |
| Mener la phase de définition |  |  |
| Mener la phase de mesure |  |  |
| Mener la phase d’analyse |  |  |
| Mener la phase d’amélioration |  |  |
| Mener la phase de contrôle |  |  |
| Clôturer le projet et rédiger le rapport de synthèse |  |  |

RESSOURCES

|  |  |
| --- | --- |
| ÉQUIPE DE PROJET |   |
| RESSOURCES D'ASSISTANCE |   |
| BESOINS PARTICULIERS |   |

COÛTS

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **TYPE DE COÛT** | **NOMS DU FOURNISSEUR/DE LA MAIN-D’ŒUVRE** | **TARIF** | **QTÉ** | **MONTANT** |
| **Main-d’œuvre** |   | 150,00 $ | 200 |  30 000,00 $  |
| **Main-d’œuvre** |   | 200,00 $ | 100 |  20 000,00 $  |
| **Main-d’œuvre** |   | 350,00 $ | 50 |  17 500,00 $  |
| **Main-d’œuvre** |   | 85 000,00 $ | 1 |  85 000,00 $  |
| **Main-d’œuvre** |   | 4 850,00 $ | 3 |  14 550,00 $  |
| **Fournitures** |   | 17 850,00 $ | 1 |  17 850,00 $  |
|   |   |   | COÛTS TOTAUX |  184 900,00 $  |

BÉNÉFICES ET CLIENTS

|  |  |
| --- | --- |
| RESPONSABLE DU PROCESSUS |   |
| PARTIES PRENANTES CLÉS |   |
| CLIENT FINAL |   |
| BÉNÉFICES ATTENDUS |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **TYPE DE BÉNÉFICE** | **BASE DE L'ESTIMATION** | **MONTANT DU BÉNÉFICE ESTIMÉ** |
| **Économies spécifiques** |   |  25 000,00 $  |
| **Augmentation du chiffre d’affaires** |   |  92 500,00 $  |
| **Productivité plus élevée (Légère)** |   |  17 500,00 $  |
| **Amélioration de la conformité** |   |  12 000,00 $  |
| **Meilleure prise de décision** |   |  18 500,00 $  |
| **Réduction des coûts de maintenance** |   |  26 000,00 $  |
| **Moins de coûts divers** |   |  46 250,00 $  |
|   |   |   | BÉNÉFICE TOTAL |  237 750,00 $  |

RISQUES, CONTRAINTES ET INCERTITUDES

|  |  |
| --- | --- |
| RISQUES |   |
| CONTRAINTES |   |
| INCERTITUDES |   |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| PRÉPARÉ PAR | FONCTION | DATE |
|   |   |   |

|  |
| --- |
| **EXCLUSION DE RESPONSABILITÉ**Tous les articles, modèles ou informations proposés par Smartsheet sur le site web sont fournis à titre de référence uniquement. Bien que nous nous efforcions de maintenir les informations à jour et exactes, nous ne faisons aucune déclaration, ni n’offrons aucune garantie, de quelque nature que ce soit, expresse ou implicite, quant à l’exhaustivité, l’exactitude, la fiabilité, la pertinence ou la disponibilité du site web, ou des informations, articles, modèles ou graphiques liés, contenus sur le site. Toute la confiance que vous accordez à ces informations relève de votre propre responsabilité, à vos propres risques. |