



L'analyse des processus de vente fait apparaître une sensible évolution du niveau de polyvalence requis pour l'équipe du Guichet :

Diversité des produits : de nouveaux produits doivent être maîtrisés pour les ventes simples

Variété des tâches : l'analyse de la solvabilité est maintenant faite au guichet

Autonomie : les décisions sur la solvabilité sont maintenant prises face au client

Coaching : l'acceptation des offres simples est possible (grâce à une aide informatique)