

VENTE - COMMERCIAL

Comment bien évaluer son équipe.

OBJECTIF

Maitriser les étapes d'un entretien.

Choisir les bons indicateurs.

Fixer des objectifs ambitieux et motivants .

Définir les modalités de suivi

DUREE

1 jour

TARIF

Sur devis

CONTENU

1. Les différentes étapes d'un entretien d'évaluation
 - Les étapes clés
 - Les conditions de réussite
 - Lien avec l'entretien professionnel
2. Les outils pour dresser un bilan d'activité
 - Les supports d'évaluations
 - Les tableaux de bord
 - Les référentiels
 - Les indicateurs
3. Fixer des objectifs motivants
 - L'intérêt managérial de la fixation d'objectifs
 - Principes et définitions
 - Conditions d'efficacité
 - L'articulation des objectifs collectifs et individuels
 - Les règles de formulation et de fixation
 - Les marges de négociation
3. Bien conduire l'entretien individuel d'évaluation
 - Rappel des techniques de communication
 - Les méthodes et attitudes favorables à la bonne conduite du dialogue
4. La préparation d'un entretien d'évaluation
 - Les informations à rassembler
 - Les conditions matérielles à préparer
 - La mise en condition émotionnelle