



CONDUIRE L'ENTRETIEN PROFESSIONNEL

DOMAINE :

GES-2012-042-FCM

POPULATION CIBLE :

Responsables de point de vente.

PRE REQUIS :

Aucun.

RYTHME :

Présentiel :
Formation à distance :
Parcours :

OBJECTIFS :

A la fin de la formation le participant sera capable de :

- Identifier les éléments clés de la réussite d'un entretien d'évaluation.
- Conduire un entretien à partir des conditions.
- Mettre en place le comportement le plus favorable à la réussite.

DUREE :

Nombre de jour(s) 1 (7 heures)
En continu Oui Non

APPROCHE PEDAGOGIQUE :

Alternance d'apports de conseils, de mises en réflexions, de débats et de mises en pratique.

PROGRAMME :

➤ Le contact managérial :

- Généralités sur le management des individus,
- La place de l'individu dans l'entreprise,
- La finalité « client-salarié-entreprise ».

➤ La préparation du manager :

- L'analyse préalable à partir des faits,
- La préparation des objectifs à négocier (quantitatifs et qualitatifs).

➤ La préparation du salarié :

- La motivation professionnelle,
- Les résultats (quantitatifs et qualitatifs).

➤ La conduite de l'entretien :

- Les étapes,
- Les conditions pratiques de réussite.