

RAPPORT D'AUDIT

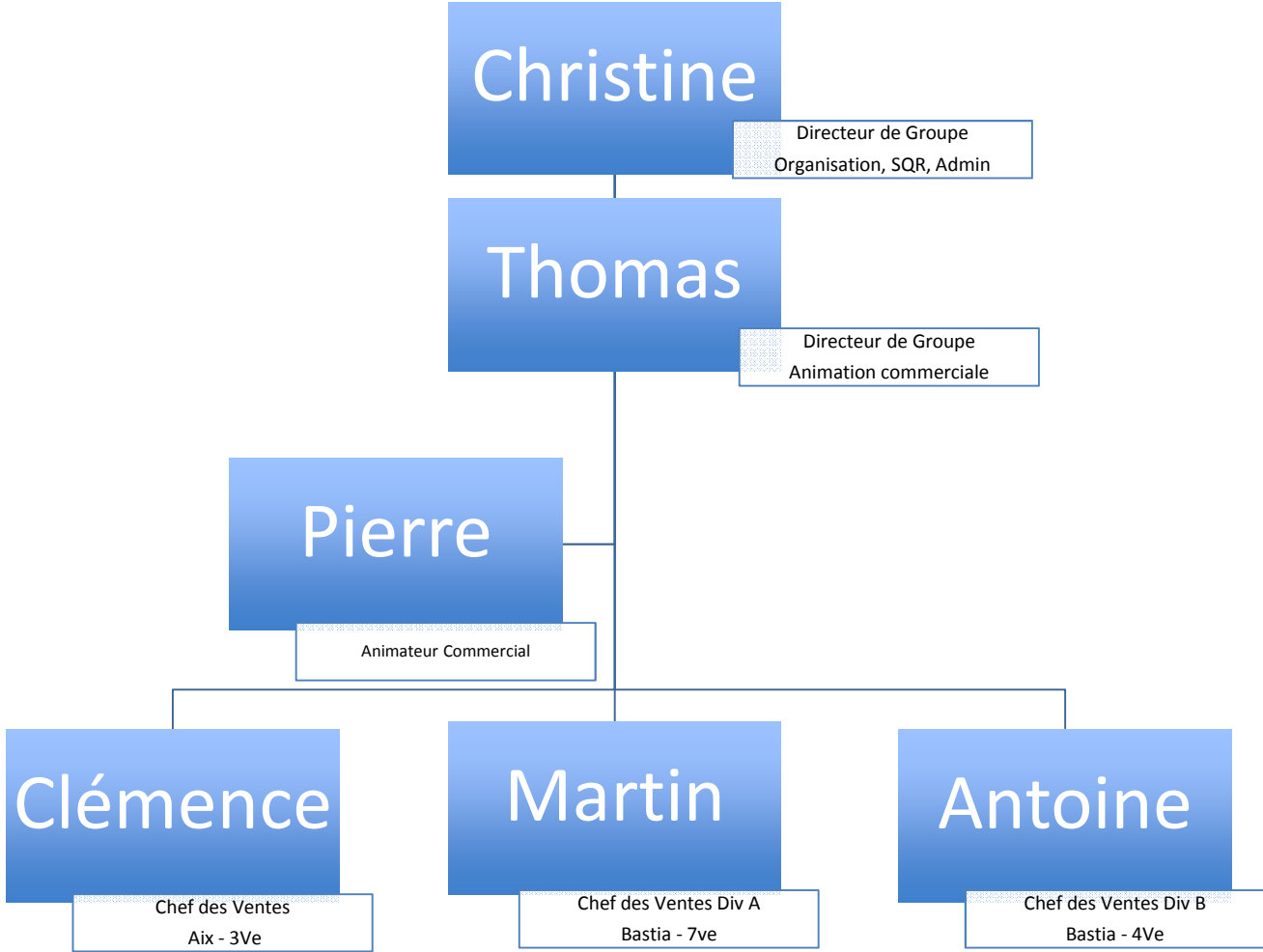
—

PHASE 1

GROUPE AGE - BASTIA



ORGANISATION DU GROUPE AGE S.A.

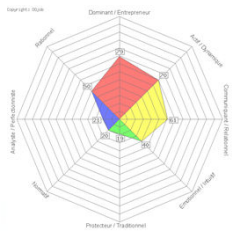


Résultats Christine – CEO AGE S.A.

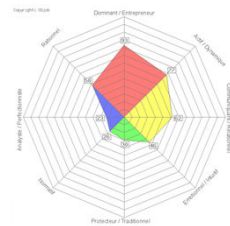
Savoir Etre

EVALUATIONS COMPORTEMENTALES
« Profil Personnel »

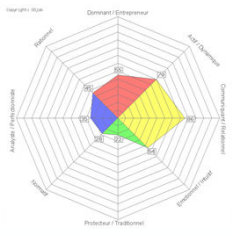
Profiljob



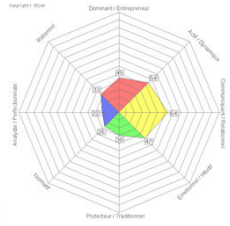
Profil Motivationnel



Style de Management



Priorités Managériales



Savoir Faire

EVALUATIONS COMPORTEMENTALES
« Profil Technique »

Evaluation du Savoir Faire – 360° - Christine



Christine : Communicant – Dominant dans votre style de management

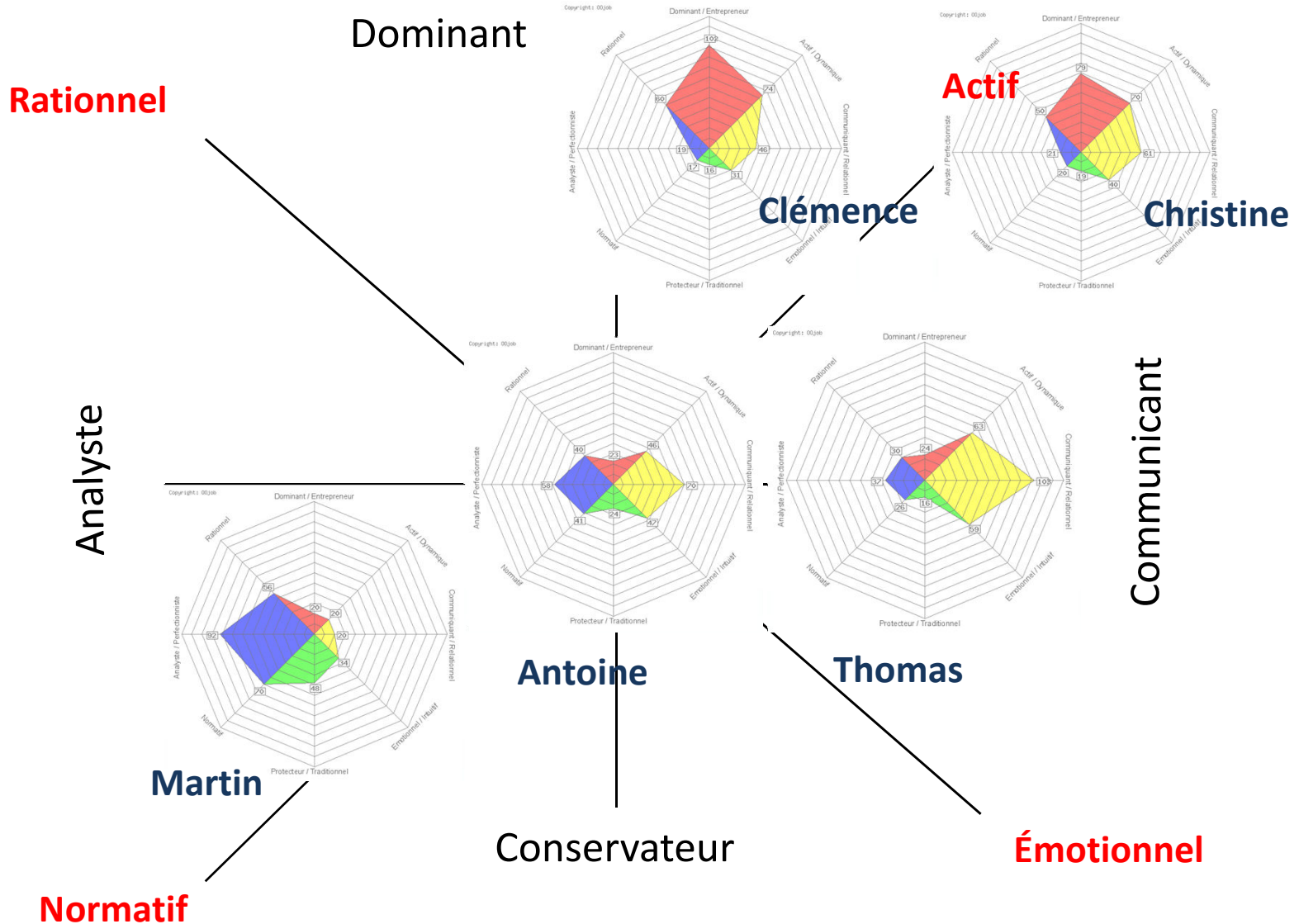
- Le Communicant Dominant est avant tout remarqué pour **ses qualités relationnelles** et ses capacités à entraîner les autres dans son sillage.
- **Convivial**, il apprécie particulièrement les projets nouveaux qui bougent, et dont les résultats peuvent être obtenus rapidement.
- Il se sert de **son ressenti et de son empathie** pour amener les autres là où il le souhaite.
- **Dynamique et optimiste**, il aura tendance à partir dans tous les sens, dès lors que les projets lui plaisent.
- Il peut manquer de **rigueur et organisation**, il sera plus performant s'il canalise son énergie.

Points forts: Habileté verbale, Convivialité, Actif, Créatif, Influent, Optimiste, Fédérateur, Performant , Séducteur

Points d'attention : Impatient, impulsif, Émotionnel, Directif, Versatile, Éparpillé, Bavard



CARTOGRAPHIE DU GROUPE AGE S.A.



Proposition Plan de formation Vente

Prérequis : La Méthode de Vente de Base est acquise. Tout nouveau vendeur devra suivre le cursus de l'école de vente afin de pouvoir s'intégrer dans les sessions de formation suggérées ci-dessous.

Formations à prévoir pour 2013/2014 :

Phase 1 : La Vente Comportementale Niveau 1 (2 jours) – Exemple Dernier trimestre 2013 (avant campagne novembre)

Ce stage couvre les aspects suivants :

- Notion de comportement d'achat, prise de conscience de son propre profil dominant.
- Explication des profils, appropriation par le stagiaire.
- Investigation des consommateurs finaux
- Mots et phrases clés des clients en fonction de leur profil
- Argumentation du produit par type de profil
- Mise en place d'une stratégie commerciale.

Phase 2 : Techniques de Négociation (2 jours) – Exemple premier trimestre 2014 (avant campagne Mars)

Ce stage couvre les aspects suivants :

- Comprendre les bases de la négociation
- Préparer l'entretien
- Comment conduire la négociation
- Comment conclure une négociation

Phase 3 : La Vente Comportementale Niveau 2 (2 jours) (avant juillet 2014)

Ces stage couvre les aspects suivants :

- Rappel des principes de base de la vente Comportementale, comment identifier le profil comportemental de ses clients, comment être plus performant et comment avoir une stratégie de vente adaptée au client, l'argumentation et la conclusion profilée.
- Définir la stratégie de vente & mise en pratique à travers des jeux de rôles
- La bonne préparation du débriefing, le traitement des objections profilées
- La relance Commerciale et la relance Qualité – la méthode, les exercices et les bonnes pratiques.

Nous conseillons de compléter ces stages de formation par 1 ou 2 journées de coaching terrain ce qui a pour objectif de remettre les choses en place, de poser les bonnes questions, de revoir les pratiques terrain, de corriger les imperfections de mise en pratique, de parfaire la technique... Je vous laisse libre de les prévoir.



RECOMMANDATIONS INDIVIDUELLES DU COACH – CHRISTINE

Après analyse des différentes évaluations et après discussion avec les N-1 et N+1 de Christine, ma recommandation est la suivante :

SAVOIR ETRE (Phase 4)

Stage « Manager son équipe »
sur 3 jours

SAVOIR FAIRE (Phase 5)

Suggestion de stages :

- « Savoir Communiquer »
- « Savoir Organiser »

SAVOIR ETRE (Phase 6)

Accompagnement individuel (coaching terrain) de 4 jours sur l'année (à définir en fonction des priorités et des disponibilités)

Coaching basé sur la mise en pratique des sujets suivis en stage savoir faire (communiquer et organiser)

- focus supplémentaire à mettre sur les sujets « évaluer & contrôler » et « recruter »
- Attention particulière sur le développement de la capacité d'analyse et de prise de recul dans le processus de décision

