

Un vent nouveau souffle sur la formation...

SAVOIR FIXER DES OBJECTIFS ET LES ATTEINDRE

Objectifs :

Savoir fixer des objectifs motivants et atteignables.
Amener les collaborateurs à les atteindre et à les dépasser.

Enjeux :

Obtenir de son équipe l'excellence professionnelle.

Niveau & Public

Chefs d'Agence,
Encadrement

Modalités de participation :

Durée : 1 jour

Moyens pédagogiques :

- Supports pédagogiques
- Fiche d'appréciation
- Fiche d'engagements et de suivi
- Vidéo projecteur
- Paper board

Programme (9h00 – 18h00)

1. Qu'est-ce qu'un objectif individuel et collectif ?
 - Les ratios à respecter
2. Les erreurs à ne pas commettre :
 - Ce qu'il ne faut jamais faire
 - Comment présenter un objectif ?
 - La méthode S.M.A.C.
3. Les objectifs quantitatifs, qualitatifs :

<ul style="list-style-type: none"> • Transaction • Location • Gestion 	}	exemples concrets
--	---	-------------------
4. Comment s'assurer qu'un objectif sera atteint ? :

<ul style="list-style-type: none"> • Le challenge personnel • Le challenge collectif 	}	Les systèmes de rémunération adaptés
--	---	--------------------------------------
5. Comment suivre l'état d'avancement ?
 - Les tableaux de bord
 - Le visiogramme d'implication
 - Le visiogramme d'application
6. Comment remettre un acteur sur les « rails » ?
 - La carte scoring
 - L'entretien d'activité
 - L'entretien de recadrage, la méthode
 - ORDRE :
Que faire en cas de non atteinte ?
Que faire en cas d'atteinte, de dépassement ?
L'échelle de PORTER

Le point de vu de Yann SIMON :

Un objectif, souvent, n'est pas atteint parce qu'il est mal fixé, mal expliqué ou mal contrôlé.
Nous vous donnons donc les recettes pour atteindre et dépasser vos objectifs et faire en sorte que vos commerciaux atteignent les leurs.