

Chaque « new » c'est pour vous plusieurs opportunités de business qui répondent aux enjeux rencontrés en mission opérationnelle,
Le but : vous permettre de gagner plus en compétence chaque mois

E A D spécifique pour les profils commerciaux

EAD est un excellent outil de management

Il permet d'échanger, **de motiver, d'évaluer** les résultats et de fixer pour l'année suivante les objectifs et les moyens pour y parvenir... L'entretien est directement lié à l'activité et à sa performance dans son poste.

L'entretien annuel d'évaluation est un **excellent outil de management** qui s'inscrit dans une dynamique de valorisation et de motivation des personnels. Une Direction Générale ne peut pas se lever un beau matin et annoncer (*brutalement*) qu'elle va désormais évaluer ses salariés. Tout commence par un partage de la vision, des valeurs, des principes de management et la responsabilisation de chacun, sur les enjeux qui déterminent le positionnement et la pérennisation de l'organisation.

Une fois que l'on met en place le processus, il faudra l'entretenir en le rendant plus fécond et en lui donnant sa pleine dimension. Cela implique non seulement, la création de conditions favorables à l'écoute et au dialogue constructif mais aussi la construction d'une relation de confiance dans laquelle chacun contribue au développement de l'autre. Lorsqu'un tel processus réussit, tout le monde y gagne: **c'est un solide liant qui renforce le sentiment d'appartenance** et d'engagement des acteurs. Chaque membre du personnel verra ses compétences reconnues et mises à contribution. En plus, il se sentira véritable **acteur de son évolution professionnelle**.

EAD : Construction, animation et suivi spécifique pour les commerciaux

Si les règles générales du fonctionnement EAD restent les mêmes, nous attirons votre attention sur la différence des profils commerciaux, la construction de votre EAD, l'animation de ces entretiens, le suivi des critères à mettre en place répondent à des spécificités qui vont au-delà des missions et fonctions... Adaptation, ouverture d'esprit, argent, type et mode de rémunération, motivation, fidélisation, visionnaire, communication, écoute, charisme, empathie, résistance au stress... sont des critères qui ont une signification spécifique pour ce public qui génère la valeur ajoutée de votre entreprise.

Spécificité commerciale

EAD doit être décliné en semestre et trimestre et doit permettre de sortir des échanges mensuels qui peuvent être « tendus » en mettant en évidence les carences et les points faibles, du département commercial, des commerciaux...

Construire les critères d'évaluation et complémentaires en dehors des objectifs chiffrés, là est l'art d'une bonne préparation d'EAD, bénéficier d'un avis externe pour construire cette démarche et se former à en tirer les meilleurs bénéfices, c'est ce que nous pouvons vous proposer pour être prêt au départ dès le 05 janvier 2015.

Des à présent consultez-nous, pour réserver l'espace-temps nécessaire à cette préparation, dont l'un des objectifs sera d'apporter confiance, moyens et motivation d'exception en 2015 pour toutes vos équipes.

Chers clients et partenaires, recevez mes plus dynamiques souhaits de réussite.

Frank THEVENEAU
Gérant & Consultant
Marketing et développement Commercial
Accélérateur de croissance
Optimisation de la performance commerciale



Se poser les bonnes questions
Mettre en oeuvre les solutions
Analyser les bénéfices acquis