|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Mission 2 – Créer une grille d’évaluation | | Capture d’écran |
| Durée : 1 h | Homme avec un remplissage uniou Deux hommes avec un remplissage uni | Source |

**Contexte professionnel**

Le directeur commercial, M. Secchi, doit organiser les entretiens d’évaluation des 3 commerciaux de la société. Il souhaite disposer d’un outil qui lui permette d’évaluer différentes compétences et qualités professionnelles et personnelles de chaque salarié.

Il vous demande réfléchir à une grille d'évaluation des commerciaux. Il vous a présenté, au cours d'un entretien, les différents aspects qu’il souhaite évaluer (**document**).

**Travail à faire**

Proposez une grille d'évaluation qui pourra être utilisée par M. Secchi lors de ses entretiens. Les contraintes à respecter et les critères à évaluer vous sont remis dans le **document**.

**Doc.  Contraintes à respecter et aspects à évaluer**

Pour chaque critère M. Secchi doit pouvoir indiquer son degré de satisfaction actuel et pouvoir préciser les objectifs ou les améliorations que le commercial devra apporter au cours de l'année à venir.

Un espace devra être réservé pour saisir des commentaires et pour faire signer les participants à l’entretien.

**Aspects à évaluer**

J'ai dressé une liste des différents éléments qu'il me semble important d'évaluer chez chaque commercial.

**les savoir-faire et compétences professionnelles**. Il me semble important d'évaluer tout d'abord la qualité et la quantité de travail fourni qui sont des éléments clés de la réussite professionnelle, l'engagement et l’investissement du commercial dans ses missions, sa pugnacité et sa persévérance pour atteindre ses objectifs et la pertinence ou l’adaptation de ses prises de décision aux situations rencontrées.

**la qualité des relations avec les clients** : le commercial doit nouer une relation de qualité et de confiance avec les clients pour mieux les convaincre et les satisfaire. Pour cela il doit être fiable dans ses propos et dans ses actes et respecter les objectifs et les échéances qui sont annoncés dans les contrats.

**l'autonomie professionnelle** : il est important que le commercial sache travailler seul et en tout autonomie sans avoir à se référer constamment à son superviseur ou supérieur hiérarchique. Il doit savoir prendre des initiatives adaptées aux situations variées qu'il est susceptible de rencontrer, notamment lorsqu'elles sont imprévues. Il doit être capable de résoudre rapidement les problèmes en toute autonomie.

**le savoir-être dans l'entreprise** : l'entreprise est une unité de vie et le commercial doit avoir un grand sens du collectif et s’intégrer dans une équipe. Il doit avoir une volonté de coopérer avec ses collègues en partageant des informations. Il doit nouer des relations de qualité et respectueuses avec ses partenaires commerciaux ainsi qu’avec les autres membres du personnel. Cette qualité relationnelle passe également par une attention quotidienne aux autres, par une capacité d’écoute et un respect des horaires pour les réunions et les rendez-vous par exemple.

**L’investissement dans l'entreprise** : j’attends du salarié une grande capacité agir dans l'intérêt de l'entreprise. Il doit accepter et s'inscrire dans la culture de la société et en respecter les règles qui ont été définies au sein de cette collectivité humaine.

**Réponses**

Proposez une grille d'évaluation qui pourra être utilisée par M. Secchi lors de ses entretiens d'évaluation.