

**LA GESTION**

**DU DEVELOPPEMENT**

**INDIVIDUEL**



# **Vendeur Vente d'Equipement Niveau 3**

 **Auchan**

# EVALUATION GDI DU SALARIE

Vendeur Vente d'Equipe

Niveau 3

NOM : \_\_\_\_\_

PRENOM : \_\_\_\_\_

Période d'activité : \_\_\_\_\_

Matricule : \_\_\_\_\_

Date de l'entretien : \_\_\_\_\_

## Préambule à l'entretien

Ce que j'ai apprécié, les réussites dans mon métier, les moments forts de l'année :

Ce que j'ai moins apprécié, les difficultés éventuellement rencontrées :

Quels sont les points sur lesquels j'ai progressé cette année ?

Quel(s) point(s) me reste t-il à travailler ?

\* NE = non évaluable dans la situation de travail. Neutralise le point de contrôle

Qualité d'accueil	Evaluation			Commentaires
La tenue personnelle est propre et soignée en permanence.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Les basiques de l'accueil Auchan sont pratiqués systématiquement, y compris au téléphone.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Accueille 100% des clients qui accèdent à la zone où il est présent.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Est au service du parcours client : sa connaissance des services du magasin lui permet de renseigner le client efficacement.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Sait faire patienter le client en cas d'affluence, par une attitude adaptée, un regard, un sourire.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Par la qualité de ses remontées d'information, contribue à l'amélioration du service client (Voix des clients, etc).	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>		
<b>Cotation préconisée</b>				
<b>Cotation retenue</b>				

Relation avec le client	Evaluation			Commentaires
Se rend disponible sur tout son périmètre, a une démarche active de recherche du contact avec le client.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
A toujours une posture sincère et naturelle de dialogue et d'écoute avec le client.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Adapte sa posture et son attitude en fonction du client.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Face au client, parle toujours des produits et des services avec passion.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Chaque fois que c'est possible, fait en sorte que le client puisse toucher, essayer, découvrir le produit.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Fait un suivi personnalisé de ses clients (par exemple, procède au rappel de ses clients, à des enquêtes satisfaction, etc).	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>		
<b>Cotation préconisée</b>				
<b>Cotation retenue</b>				

Connaissance produits - marché	Evaluation			Commentaires
Suit de manière régulière les formations produits proposées.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Se tient informé des tendances ou évolutions des marchés de son périmètre.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Connaît parfaitement les produits de sa gamme, les nouveautés et les produits fin de vie de son périmètre.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Teste régulièrement les nouveautés de son périmètre.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Réalise des relevés de prix réguliers à la concurrence.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Sa parfaite connaissance technique lui permet d'apporter des informations régulières à l'équipe.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>		
<b>Cotation préconisée</b>				
<b>Cotation retenue</b>				

Techniques de vente	Evaluation			Commentaires
Applique les consignes et techniques de vente proposées lors des formations suivies.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Maîtrise les étapes de détection du besoin client.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Propose systématiquement une solution produits adaptée, en transformant les caractéristiques produits en avantages pour le client.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Propose systématiquement une solution complète incluant les accessoires, les services et le financement.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Traite systématiquement les objections client.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Sa parfaite maîtrise des techniques de vente lui permet d'accompagner les nouveaux vendeurs et d'être référent auprès de l'équipe.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>		
<b>Cotation préconisée</b>				
<b>Cotation retenue</b>				

Développement des résultats	Evaluation			Commentaires
Participe activement aux briefs, débriefs, points périodiques.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Mesure et connaît ses performances sur les différents critères de vente.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Dans le pilotage de ses ventes, ne privilégie pas certains critères au détriment d'autres, mais joue tous les items.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Est acteur de ses performances, met en œuvre activement ses axes d'amélioration pour atteindre les objectifs qui lui sont fixés.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>	
Sa recherche de performance continue est une source d'amélioration et d'émulation pour l'équipe.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>		
<b>Cotation préconisée</b>				
<b>Cotation retenue</b>				

<b>Respect des procédures</b>			
Le bon de commande est établi conformément aux procédures et comprend toutes les informations requises.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Est autonome dans la prise en charge commerciale du client et dans l'utilisation des outils à sa disposition.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Les procédures de reprise des produits de son périmètre sont connues et appliquées systématiquement.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Les procédures de gestion sont connues et appliquées (remises commerciales, prix de vente), et participe par son action à la prévention de la démarque inconnue (sécurisation des articles, vérification des alarmes, etc).	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Traite son portefeuille clients de manière régulière.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Fait des suggestions pour améliorer le suivi des procédures, accompagne les nouveaux embauchés.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	
<b>Cotation préconisée</b>			
<b>Cotation retenue</b>			

<b>Tenue du linéaire</b>			
Le suivi du planning de nettoyage permet d'assurer un rayon propre en permanence.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Son action sur le contrôle balisage et les changements de prix contribue à ce que le taux de balisage soit conforme à la norme, et alerte en cas d'anomalie.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Participe au maintien du rayon dans un état optimal : rangement, facing, réouverture.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Contribue à garder le bureau de vente propre et rangé pour le confort du client et de ses collègues du début à la fin de son poste.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Participe au réassort des produits tout au long de la journée et contribue ainsi au zéro rupture.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Contribue par ses interventions et ses suggestions régulières à faire en sorte que le rayon, par son attractivité soit le 1er vendeur.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	
<b>Cotation préconisée</b>			
<b>Cotation retenue</b>			

<b>Animation commerciale du rayon</b>			
La gamme est régulièrement tenue : mise en exposition, démonstration, etc.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
L'ensemble des ILV, PLV et fiches techniques est accessible et disponible.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Le balisage promotionnel est présent et visible en rayon comme en TG.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Les nouveautés sont mises en rayon, balisées et actualisées.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Assure un rayon attrayant tout au long de la journée grâce aux démonstrations et animations mises en œuvre.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Participe activement aux théâtralisations, mises en avant et opérations commerciales, est accompagnant vis-à-vis de ses collègues.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	
<b>Cotation préconisée</b>			
<b>Cotation retenue</b>			

<b>Chiffre d'affaires</b>				
<i>Utiliser le barème ci-dessous</i>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>
cotation 1 : résultat inférieur à 90% de l'objectif				
cotation 2 : résultat compris entre 90% et 99%				
cotation 3 : résultat conforme à l'objectif				
cotation 4 : résultat supérieur à 115%				
<b>Cotation retenue</b>				

<b>Composition des ventes</b>				
<i>Taux de transformation et produits arrêtés. Utiliser le barème ci-dessous</i>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>
cotation 1 : résultats inférieurs à 90% de l'objectif				
cotation 2 : résultats compris entre 90% et 99%				
cotation 3 : résultats conformes à l'objectif				
cotation 4 : résultats supérieurs à 115%				
<b>Cotation retenue</b>				

<b>Vente d'une solution complète</b>				
<i>Solution complète = Services, assurances et accessoires. Utiliser le barème ci-dessous</i>	1 <input type="checkbox"/>	2 <input type="checkbox"/>	3 <input type="checkbox"/>	4 <input type="checkbox"/>
cotation 1 : inférieur à la cible et insuffisant				
cotation 2 : inférieur à la cible mais en amélioration				
cotation 3 : conforme à la cible				
cotation 4 : supérieur à la cible				
<b>Cotation retenue</b>				

<b>Comportement professionnel</b>			
Est rigoureux, méthodique et efficace dans son métier au quotidien.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
A une communication aisée facilitant la transmission d'informations avec l'ensemble de ses interlocuteurs.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
S'implique de manière active et spontanée dans les tâches communes du secteur et du magasin.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Sait gérer les priorités et faire face aux imprévus.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	NE* <input type="checkbox"/>
Sait transmettre son savoir-faire et a plaisir à le faire sur toutes les dimensions du métier.	Oui <input type="checkbox"/>	Non <input type="checkbox"/>	
Cotation préconisée			
Cotation retenue			

TOTAL DES POINTS METIER :	
TOTAL DES POINTS PRECONISES :	

LE SEUIL DE 36 POINTS EST-IL ATTEINT ?	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON
LE SEUIL DE 42 POINTS EST-IL ATTEINT ?	<input type="checkbox"/> OUI	<input type="checkbox"/> NON

**Synthèse**

Synthèse de l'entretien :

Axes de progrès (plans d'action) :

Moyens et délais pour la réalisation des plans d'actions :