

Suivre la performance et piloter son activité

OBJECTIFS

Enjeux

- Prendre en main le pilotage de son activité et mieux orienter les efforts ;
- Intégrer les éléments clés d’animation d’équipe.

Public

- Responsable ou manager d’agence d’emploi ;
- Gérant.

Prérequis

Avoir une expérience d’au moins 1 an

Durée

2 jours
14 heures

Animation

François Coutier

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d’emploi

Tarif

Nous consulter

Sanction

Attestation de fin de stage

Renseignements

Assolem – François Coutier
23 rue des Rancy – 69003 Lyon
06 71 61 42 59
francois.coutier@assolem.com
www.assolem.com

Les participants seront en capacité de :

- D’appréhender la notion d’effort et de contrôle ;
- D’analyser un écart de performance ;
- De définir un plan d’action et d’identifier les indicateurs clés de réussite ;
- De fixer des objectifs motivants et construire son tableau de bord d’activité.

CONTENU

Introduire la notion de pilote et de performance

- Le pilote et son poste de pilotage ;
- Définir son rôle et faire le lien avec le RA ;
- Introduire la notion de performance commerciale.

Élaborer sa stratégie commerciale

- Prendre en compte le contexte de l’entreprise ;
- Prendre en compte le contexte et les particularités de l’agence ;
- Définir et présenter sa stratégie commerciale.

Identifier les outils existants ou potentiels du pilote

- Les outils d’animation : réunions hebdomadaire et mensuelle.
- Les outils de management : Le plan d’action et l’entretien de suivi ;
- Les données exploitables :
 - Rapport issu du CRM sur activité commerciale ;
 - Résultats commerciaux (état CA et MB, compte d’exploitation) ;
 - Tableau de bord.

Analyser les résultats

- Comprendre les indicateurs clés en agence d’emploi et ceux utilisés par l’entreprise ;
- Faire la différence entre des objectifs de résultats et les indicateurs d’efforts ;
- Utiliser la méthode N.O.Q pour classifier les indicateurs et comprendre leurs intérêts ;
- Mesurer la performance avec objectivité ;
- Utiliser la méthode de l’arbre des causes pour analyser un écart de performance.
 - Adopter la matrice de Mix client pour analyser la pertinence de son portefeuille.

CONTENU (SUITE)

Définir, formaliser et suivre son plan d'action

- Le pilotage comme démarche continue : la roue de Deming ;
- Avantages et limites des objectifs ;
- Définir un bon objectif avec la méthode MALIN ;
- Mettre en place un plan d'action adapté : fixer le *quoi*, le *qui*, le *quand* et le *comment* ;
- Choisir les indicateurs de suivi ;
- Suivre les résultats et cadencer son activité commerciale.

Impliquer et motiver ses collaborateurs dans le plan d'action

- Introduire la courbe d'autonomie ;
- Quels types d'objectifs et de contrôles utiliser en fonction de l'autonomie de mes collaborateurs ;
- Comprendre les 3 stades de l'équipe (focus sur l'équipe performante) ;
- Utiliser les signes de reconnaissance adaptés comme source de motivation (Strokes) ;
- Animer la réunion commerciale hebdomadaire ;
- Communiquer un plan d'action individuel ;
- Jouer la carte de la coopération.

Conclusion de la formation

- Quiz d'évaluation des acquis ;
- Plan individuel de progrès : finalisation du plan d'action personnel ;
- Évaluation de la formation.

MOYENS PÉDAGOGIQUES / ENCADREMENT

- Apports théoriques (support pédagogique remis aux stagiaires) ;
- Méthode interactive ;
- **Réalisation d'un plan de progrès : finalisation du plan d'action personnel** ;
- Exercices pratiques (mise en situation...) ;
- Jeux pédagogiques (arbre de causes...);
- Animation avec supports Prezi et remise de fiches outils détaillées ;
- Échanges multimodaux (individu, binôme et grand groupe) ;
- Quiz final d'évaluation des acquis ;
- Évaluation de la formation.

