

SUIVRE LA PERFORMANCE ET PILOTER SON AGENCE

Enjeux

- Prendre en main le pilotage de son activité et mieux orienter les efforts
- Le faire vivre en l'animant auprès de ses équipes

Public

- Responsable ou manager d'agences d'emploi
- Responsables de secteurs
- Gérant

Prérequis

Avoir une expérience d'au moins 1 an

Durée

2 jours soit 14 heures
En présentielle

Animation

François Coutier

Consultant expert en formation et accompagnement des agences d'emploi

Tarifs

Nous consulter

Sanctions

Attestation de fin de stage

Renseignements

François Coutier
06 71 61 42 59
contact@assolem.com
www.assolem.com

OBJECTIFS

Les participants seront en capacité de :

- D'appréhender la notion d'effort et de contrôle
- D'analyser un écart de performance et d'en chercher les causes
- De définir un plan d'action approprié et d'identifier les indicateurs clés de réussite
- D'impliquer ses collaborateurs dans la réussite du plan d'action

CONTENU

Introduire la notion de pilote et de performance

- Se familiariser avec le rôle du pilote
- Décoder les points communs entre pilote et manager
- Introduire la notion de performance commerciale.

Partir d'un contexte existant

- Prendre en compte le contexte de l'entreprise
- Prendre en compte le contexte et les particularités de l'agence
- Définir et présenter sa destination

Identifier les outils à disposition du pilote

- Quels outils à ma disposition pour quelles données exploitables ?
- Identifier les indicateurs clés en prenant soin de les répartir selon 3 axes majeurs :
 - Commercial (efforts réalisés)
 - Opérationnel (production / métier)
 - Financière (Résultats finaux obtenus)

Analyser les résultats

- Analyser les écarts et mesurer la performance avec objectivité
- Prendre en compte la notion de tendance
- Utiliser la méthode de l'arbre des causes pour identifier l'origine de l'écart.
- Créer l'arbre des causes correspondant à son activité
- Comprendre la logique matricielle pour exploiter une résolution de prob
- Trouver et adopter la matrice adaptée à son propre cas
- Agir sur la notion d'efforts avec la méthode N.O.Q.
- Identifier ses propres indicateurs d'efforts

SUIVRE LA PERFORMANCE ET PILOTER SON ACTIVITE

CONTENU

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 : Le qui < le quoi, le comment, la notion de délai
- Introduire le PA par un contexte (Pourquoi) et donner du sens
- Finaliser par un indicateur clé de résultat et des indicateurs d'efforts.
- Apporter une dimension de soutien

Impliquer et motiver ses collaborateurs dans le plan d'action

- Impliqué ou concerné ?
- Découvrir et comprendre les 3 stades de construction d'une équipe et intégrer la dimension du sens en lien avec la notion de performance
- Comprendre le processus d'autonomie
- Quels types d'objectifs et de contrôles utiliser en fonction de l'autonomie de mes collaborateurs
- Utiliser les signes de reconnaissance adaptés comme source de motivation (Strokes), encourager vos équipes en développant leur estime et leur confiance en soi
- La réunion hebdomadaire d'activité comme outil d'animation et d'implication avec mes collaborateurs
- Utiliser DESC comme technique de régulation si l'écart persiste

Conclusion de la formation

- Finaliser son livret de pilote
- Évaluation de la formation

MOYENS PÉDAGOGIQUES / EVALUATION

- Apports théoriques (support pédagogique remis aux stagiaires)
- Méthode interactive
- **Le livret du pilote : Guide pratique de pilotage à remplir tout au long de la formation (reprend les principaux outils)**
- Mises en situations
- Ateliers de réflexion
- Etude de cas complète (Analyse, diagnostic, plan d'action)
- Jeux pédagogiques
- Animation avec supports Prezi et remise de fiches outils détaillées
- Échanges multimodaux (individu, binôme et grand groupe)
- **Evaluation des acquis : Quiz final**