

Évaluer ta performance



Qu'entend-on par « performance » ? Sur quoi portent les critères d'évaluation en la matière ? Comment bien analyser ta performance ?

De quelle performance parle-t-on ?



À cette étape, il s'agit d'évaluer ta contribution à la performance économique de Cultura.

En quoi es-tu performant(e) ? Comment as-tu créé de la valeur ? Quel rôle joues-tu dans l'atteinte des objectifs commerciaux ?...

Pour évaluer ces aspects de ta tenue de mission, tu vas t'appuyer sur les indicateurs de performance économique qui correspondent à ton métier et à tes responsabilités.

Exemples d'indicateurs de performance économique (liste non-exhaustive) :

- ▣ Croissance du CA sur ton périmètre
- ▣ Enchantement de tes clients
- ▣ Articles vendus par client
- ▣ Niveau de stock
- ▣ Taux de disponibilité des produits
- ▣ Taux de démarque

Comment remplir cette partie de ton entretien annuel ?



1. Pour chaque indicateur de performance économique sélectionné : tu vas préciser quels sont les objectifs.

Exemples :

- ▷ Accroître le CA sur ton périmètre = indicateur de performance et ton objectif
= tu réalises 5 théâtralisations.
- ▷ Contribuer au NPS magasin = indicateur de performance et ton objectif
= tu proposes 3 démonstrations par semaine.

2. Pour chaque objectif lié à un indicateur de performance : tu vas préciser si l'objectif est non atteint, atteint ou dépassé.

3. Pomme pour les parties « savoir-être » et « savoir-faire » :

tu vas définir, avec ton manager lors de l'entretien annuel, les nouveaux objectifs que tu te fixes en matière de contribution à la performance pour l'année à venir et préciser ce dont tu as besoin (accompagnement, formation...) pour concrétiser ton plan de développement.

