

FORMATION **EXPERTISES TRANSVERSES**

ÉVALUER ET ACCOMPAGNER LES COLLABORATEURS INDIVIDUELLEMENT ET COLLECTIVEMENT

180 KM/H

c'est la vitesse atteinte par un tracteur agricole... S'agit-il d'une vraie performance ?

18/20

c'est la note donnée à un travail qui mérite 12/20 pour encourager à faire mieux. Est-ce bien pertinent ?

1x PAR AN

l'entretien annuel individuel doit-il être la seule occasion d'évaluer ses collaborateurs ?

CONJUGUEZ COMPÉTENCES ET PERFORMANCE



Si les objectifs de **performance** sont clairs, quelles sont les **compétences** requises pour se donner toutes les chances de parvenir à les atteindre ? Comment développer les **potentiels** ? Quels sont les techniques et outils d'**évaluation** ? Sur quels **indicateurs** baser son analyse et son **accompagnement** en tant que **manager** ?

Cette formation permet d'identifier les leviers pour conjuguer **motivation** et **performance**.

POUR UNE MONTÉE EN COMPÉTENCES

PUBLIC

Chef après-vente
 Chef de secteur vente de pièces
 Chef d'équipe atelier
 Chef des ventes
 Responsable d'activité carrosserie
 Responsable d'atelier

PRÉREQUIS

Posséder au moins un diplôme, titre ou certificat (dont CQP ou Socle de compétences CléA)

BÉNÉFICES

Améliorer les résultats individuels et collectifs

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES OPÉRATIONNELS

[Réf. 11695 – 2 J soit 14H]

- Évaluer et développer les compétences de ses collaborateurs
- Développer les potentiels

POINTS CLÉS DE LA FORMATION

NIVEAU : 1 / 2 / 3

Le contenu

- Évaluer les performances
 - L'évaluation dans le management des équipes et ses bénéfices
 - L'évaluation de la performance et l'évaluation des compétences
 - La fréquence des évaluations et les moments clés
 - L'importance des chiffres clés pour évaluer une performance
 - Les techniques de mesure de la performance
 - Les indicateurs à comparer à la performance
- Évaluer et développer les compétences
 - Les techniques d'évaluation des compétences
 - Les outils d'évaluation des collaborateurs
 - Les différents dispositifs de formation
 - L'élaboration d'un plan de formation
- Combiner performance et motivation
 - Identifier les potentiels
 - Les leviers pour améliorer les performances
 - Les techniques d'amélioration de la motivation
- Obtenir l'accord sur les objectifs
 - L'importance de l'accord sur les objectifs
 - Les différents types d'objectifs
 - Les avantages d'un accord sur les objectifs

MÉTHODES PÉDAGOGIQUES

- Expositives, participatives et actives
- Travaux individuels et en sous-groupes

LES PLUS DU GNFA

PLUS DE 50 ANS D'EXPERTISE AU DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES DES PROFESSIONNELS DE L'AUTOMOBILE.



PLUS DE 300 INTERVENANTS

experts dans les domaines techniques et tertiaires.



MAÎTRISE

Des experts métiers, spécialisés dans leur domaine de compétence, ayant exercé des fonctions techniques ou tertiaires dans le secteur.



14 CENTRES DE FORMATION

au plus proche des entreprises pour soutenir notre démarche de proximité.



MOYENS

Des centres sur toute la France, avec ateliers, showrooms et salles connectées.



PLUS DE 40 000 PROFESSIONNELS

formés chaque année sur des activités techniques et tertiaires.



MÉTHODE

Une pédagogie axée sur l'acquisition de compétences directement applicables en situation de travail. Des méthodes variées et innovantes.

CONTACTEZ-NOUS

Toutes nos formations sont déclinables en inter et intra. Pour vous inscrire ou obtenir des informations complémentaires **contactez votre interlocuteur commercial GNFA** ou notre **Service Relation Client au 09 71 01 02 11**



GNFA-AUTO.FR

