

ENTRETIEN INDIVIDUEL : COMMERCIAL(E)

Collaborateur :
Date du dernier entretien :
Ancienneté au poste :
Appréciateur :

Date de l'entretien :
Poste occupé :
Fonction :

1- BILAN DE L'ANNEE





Comment qualifiez-vous l'ambiance dans l'entreprise ? (Cochez la couleur qui représente la mieux votre perception de l'ambiance) vert = super ambiance, rouge = très mauvaise ambiance







Observations :

Les objectifs de l'année passée	Commentaire sur l'atteinte de ces objectifs

2- EVALUATION DES COMPETENCES ET OBJECTIFS DE PROGRES

Autonome 	Sait faire avec de l'aide 	Souhaite apprendre à faire 	Ne souhaite pas faire 	Point de vue du salarié	Point de vue du dirigeant	Observations
Compétences - Activités : Métier						
1. Gérer un portefeuille de clients et prospects						
2. Proposer le matériel correspondant aux besoins du client						
3. Elaborer un plan de financement						
4. Reprendre le matériel d'occasion au juste prix et savoir le revendre						
5. Participer à des salons pros, se tenir au courant des nouveautés à proposer aux clients						
6. Proposer différentes sortes de financement (crédit classique, crédit-bail, location, LLD...)						
7. Bien connaître le parc du client (année)						
8. Vendre tous les services de l'entreprise en plus des machines						
9. Connaître son marché, les différents acteurs et l'état de la concurrence						
10. Bien connaître le matériel présenté au client						
11. Communiquer sur les actions commerciales en cours (promos...)						
12. Rendre compte des affaires en cours ou des futures affaires						
13. Faire le suivi après-vente auprès du client (enquête de satisfaction)						

Autonome 	Sait faire avec de l'aide 	Souhaite apprendre à faire 	Ne souhaite pas faire 
	Point de vue du salarié	Point de vue du dirigeant	Observations
Compétences - Activités : Transversales			
14. Avoir l'esprit d'équipe et pratiquer l'entraide			
15. Faire preuve d'adaptabilité (polyvalence, changement) et d'autonomie			
16. Respecter les autres (collègues, clients, chef d'entreprise...) et faire confiance			
17. Faire preuve de curiosité et s'investir			
18. Avoir une attitude courtoise avec le client contribuant à la bonne image de l'entreprise			

3- PLAN DE PROGRES

Objectifs de progrès	Moyens à mettre en œuvre	Délai

4- SYNTHESE MATERIEL ET INSTALLATIONS

Pour travailler encore mieux, il faudrait :

AMELIORER			
AVOIR			
APPRENDRE A MIEUX MAITRISER			

5- CONCLUSION DE L'ENTRETIEN

Observations	
Collaborateur :	Le Responsable :
Date : Signature du collaborateur :	Date : Signature du responsable :

Une copie de ce document complété est remise au salarié à l'issue de l'entretien