

Chapitre 14 - Annexe 8 : Guide d'entretien hebdomadaire

| Étapes | Points à évaluer | Préconisations |
|---|--|----------------|
| 1. Rappeler l'objectif de l'entretien | J'ai mis à l'aise la conseillère de vente. | |
| | J'ai rappelé l'objectif de l'entretien. | |
| 2. Écouter le débriefing de la conseillère de vente | Je me suis montré(e) à l'écoute des propos de la conseillère. | |
| | J'ai rebondi sur ses propos. | |
| 3. Avancer les points forts de la conseillère de vente | Je me suis montré(e) encourageant(e). | |
| | J'ai pris le temps de la féliciter sur chacun des points forts observés. | |
| 4. Lister les points à améliorer | J'ai expliqué les différents points à améliorer sans l'offusquer. | |
| | J'ai apporté des exemples appuyant mes propos. | |
| | Je me suis montré(e) rassurant(e). | |
| 5. Donner des conseils | J'ai apporté des conseils personnalisés. | |
| 6. Planifier un prochain accompagnement si besoin | J'ai proposé un prochain entretien d'accompagnement. | |
| 7. Conclure l'entretien | J'ai vérifié la bonne compréhension des points abordés en entretien. | |
| 8. Suite à l'entretien | J'ai noté les informations importantes de l'échange. | |