

PRÉNOM NOM

ENTRETIEN ANNUEL

Date d'entrée du
salarié : XX/XX/201X

Date d'envoi du
fichier au salarié XX/XX/201X

Responsable
hiérarchique :

Date de retour du
salarié XX/XX/201X

CHIFFRES DE L'ANNÉE 201X	PERSO	ÉQUIPE
Chiffre d'affaires (CA) total	-	-
Progression du chiffre par rapport à N-1	-	-
CA sur des clients existants	-	-
CA sur des nouveaux clients	-	-
CA produit/service #1	-	-
CA produit/service #2	-	-
...	-	-
Panier moyen de vente	-	-
Plus grosse vente	-	-
Nombre de nouveaux clients	-	-
Nombre de rendez-vous pris	-	-
Taux de transformation des rendez-vous	-	-
Autre indicateur...	-	-

MON ANNÉE**Mon activité**

Détail de l'ensemble de mon activité commerciale, de mes actions pour développer mon secteur / marché, de mes tâches...

Ce que j'ai aimé dans mes missions

Détail des actions, des clients, des écosystèmes, et pourquoi vous les aimez...

Ce qui me plaît moins

Idem

Les tâches sur lesquelles je suis à l'aise

Détail des actions que vous pensez maîtriser, qui sont "faciles"...

Mes points de difficultés et solutions apportées

Détail des tâches dans le cycle de vente et dans l'atteintes des objectifs

Les affaires sur lesquelles je ne me suis pas éclaté(e)

Lesquelles et pourquoi

Les affaires sur lesquelles je me suis éclaté(e)

Lesquelles et pourquoi

Mes formations dans l'année

Si vous en avez eu. Lesquelles ? Avez-vous l'impression d'avoir progressé ? Sur quoi ?

Mes souhaits de formation pour l'année à venir**Ce que j'attends de mon manager****Ce que j'attends de *ENTREPRISE*****Qu'est-ce que je voudrais bouger / changer****Mes souhaits à 6 mois / 1 an**

MES COMPÉTENCES

Détailler l'état des lieux et l'objectif pour N+1.

Ma note

Note Mgr

SAVOIR-FAIRE

Connaissance produits	technicité, fonctionnalités, bénéfices...	x/5	x/5
Connaissance marché	concurrents, évolutions, spécificités	x/5	x/5
Prospection	rythme d'appels, d'emails, retours	x/5	x/5
Prise de rendez-vous	taux de rdv sur nombre d'appels...	x/5	x/5
Présentation commerciale	maîtrise et aisance dans le pitch, impact, fluidité	x/5	x/5
Rédaction d'offres	autonomie, construction, grammaire	x/5	x/5
Négociation	réponses objections, défense des prix	x/5	x/5
Conclusion et signature	délais, fréquence, méthode, autonomie	x/5	x/5
Maîtrise du cycle de vente	gestion du cycle de décision et d'achat	x/5	x/5
Remplissage du CRM	qualité de la donnée, régularité	x/5	x/5
Autre indicateur...	...	x/5	x/5
...	...		

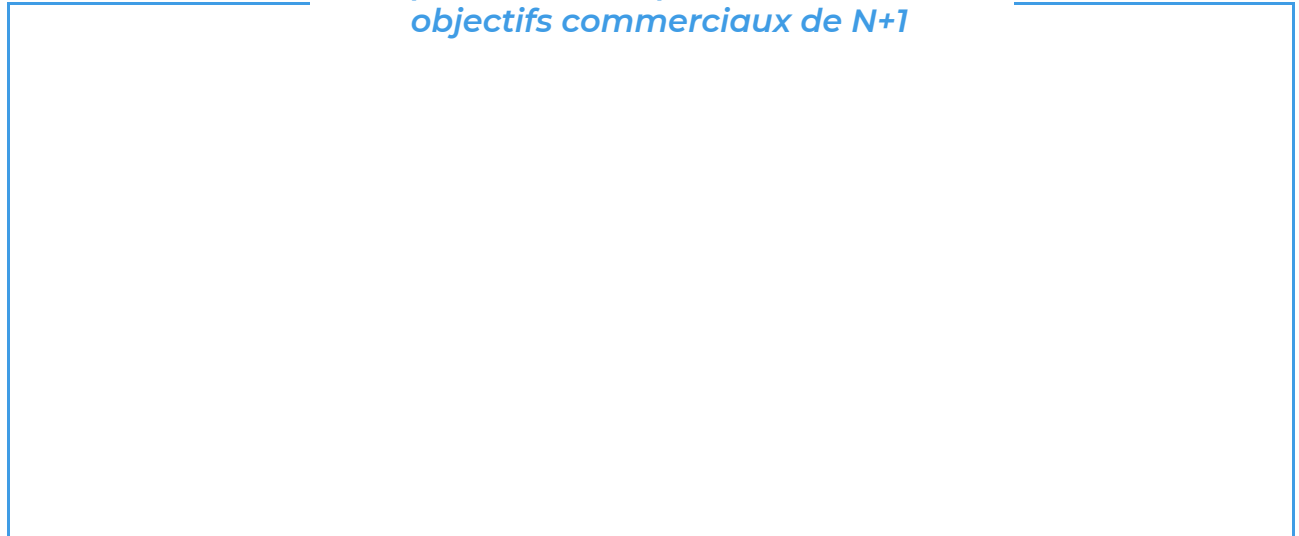
SAVOIR-ÊTRE

Organisation commerciale	rigueur, réactivité, suivi, maîtrise du temps	x/5	x/5
Persévérance	positivisme, enthousiasme, pugnacité à atteindre les objectifs, niaque	x/5	x/5
Relationnel	création de lien, chaleur, confiance	x/5	x/5
Écoute active	comprend les besoins, pose les bonnes questions, résous les problèmes	x/5	x/5
Force de persuasion et leadership	prise d'initiative, assertivité, convainc	x/5	x/5
Relation client	fluidité ? régularité ? apport de valeurs ?	x/5	x/5
Fidélisation	quels clients a recommandé après une première vente	x/5	x/5
Clients perdus	Ceux qui ne veulent plus recommander. Quels enseignements en ai-je tiré ?	x/5	x/5
Autre indicateur...	...	x/5	x/5

MON ATTITUDE

Écrire ici : proactivité - engagement - bienveillance - curiosité - esprit d'équipe...

***Le plan d'actions pour atteindre les
objectifs commerciaux de N+1***



COLLABORATEUR

Date et signature

EMPLOYEUR

Date et signature