

# Objectifs et Contributions pour l'Année à Venir

Ce document détaille mes objectifs au sein du magasin pour l'année à venir, mes contributions personnelles pour atteindre ces objectifs, et mes axes d'amélioration en matière de comportement FOAM.

- **Objectif 1 :** Améliorer les ventes (Mystery shop, ATV, UPT, conversion, omnicanal).
- **Objectif 2 :** Renforcer l'intégration des nouveaux membres et favoriser l'esprit d'équipe.



# Améliorer les Ventes : Stratégies Clés

## Comprendre les Besoins

Mieux comprendre les besoins des clients pour proposer des solutions adaptées et personnalisées.

## Upselling et Cross-selling

Recommander des produits complémentaires pour augmenter la valeur de chaque vente.

## Expérience Omnicanal

Optimiser l'expérience omnicanal en expliquant les services en ligne aux clients.



# Renforcer l'Esprit d'Équipe : Actions Concrètes

## Intégration des Nouveaux

Aider à l'intégration des nouveaux employés en partageant mon expérience et mes conseils.

## Communication et Cohésion

Encourager une meilleure communication et cohésion au sein de l'équipe.

## Soutien aux Collègues

Être un soutien pour mes collègues en cas de difficulté sur la surface de vente.



# Exploiter Mon Point Fort : Make the Connection

1

## **Service Client Personnalisé**

Continuer à offrir un excellent service client en personnalisant mes conseils.

2

## **Intégration et Soutien**

M'assurer que mes collègues se sentent intégrés et soutenus.

3

## **Communication Fluide**

Utiliser mon relationnel pour fluidifier la communication en équipe.





# Améliorer l'Ownership : Devenir un Leader

**1**

## **Solutions Proactives**

Proposer activement des solutions pour améliorer la performance des ventes.

**2**

## **Force de Proposition**

Être force de proposition pour améliorer l'expérience client et la dynamique d'équipe.

**3**

## **Anticiper les Besoins**

Prendre des initiatives pour anticiper les besoins des clients et de l'équipe.