

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.



Made with Gamma



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.



Made with Gamma