[](https://fr.smartsheet.com/try-it?trp=17120&utm_language=FR&utm_source=integrated+content&utm_campaign=/performance-improvement-plan-templates&utm_medium=ic+sales+performance+improvement+plan+17120+word+fr&lpa=ic+sales+performance+improvement+plan+17120+word+fr&lx=aYf7K2kMaKALvWovhVtmDgBAgeTPLDIL8TQRu558b7w)**PLAN D’AMÉLIORATION DE LA PERFORMANCE DES VENTES**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **NOM DE L’EMPLOYÉ** |  | **RÔLE / TITRE** |  | **ID DE L’EMPLOYÉ** |  |
| **SUPERVISEUR** |  | **DÉPARTEMENT** |  | **DATE** |  |

## 

## **DOMAINES D’INTÉRÊT**

Dans quels domaines le vendeur devrait-il se concentrer en plus des fonctions normales?

|  |
| --- |
|  |

# OBJECTIFS et activités

Fournir des objectifs et des activités spécifiques conçus pour atteindre les objectifs fixés.

|  |
| --- |
|  |

# Indicateurs de performance clés

Fournir des détails sur les résultats souhaités et des mesures du succès, le cas échéant. Fournissez un calendrier d’évaluation pour surveiller les progrès.

|  |
| --- |
|  |

# CALENDRIER D’AMÉLIORATION, CONSÉQUENCES ET ATTENTES

Fournir un calendrier d’évaluation des progrès et un résumé de toutes les stipulations imposées au plan d’amélioration du rendement, des conséquences d’efforts insuffisants et de toute préoccupation juridique, comme la confidentialité liée au présent document.

|  |
| --- |
|  |

# SIGNATURES

Accusé de réception de l’accord et réception du plan.

| NOM DE L’EMPLOYÉ | SIGNATURE DE L’EMPLOYÉ | DATE |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

| NOM DU SUPERVISEUR | SIGNATURE DU SUPERVISEUR | DATE |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **DOMAINE D’AMÉLIORATION DU RENDEMENT** | **OBJECTIF / RÉSULTAT SOUHAITÉ** | **Indicateur de performance clé** | **DATE DE DÉBUT PRÉVUE** | **DATE PRÉVUE DE L’EXAMEN** | **RESSOURCES** | **PROGRÈS** |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |

**MODÈLE DE PIP DE VENTE AXÉ SUR LE CLIENT**

|  |
| --- |
| **DÉMENTI**  Tous les articles, modèles ou informations fournis par Smartsheet sur le site Web sont fournis à titre de référence uniquement. Bien que nous nous efforcions de maintenir les informations à jour et correctes, nous ne faisons aucune déclaration ou garantie d’aucune sorte, expresse ou implicite, quant à l’exhaustivité, l’exactitude, la fiabilité, la pertinence ou la disponibilité en ce qui concerne le site Web ou les informations, articles, modèles ou graphiques connexes contenus sur le site Web. Toute confiance que vous accordez à ces informations est donc strictement à vos propres risques. |