

Préciser les résultats attendus

Exemple

Formation du personnel

Pour chaque objectif de formation, précisez le résultat attendu, c'est-à-dire, le critère observable qui vous permettra de déterminer si l'objectif est atteint ou non.

Détail Formation
... Votre système D

www.detailformation.com/boiteoutils

514 899-9555 ▪ 1 888 822-5555
info@detailformation.com

© Détail Formation, Québec
Reproduction permise avec
citation de la source



Besoin de formation : <u>Service à la clientèle</u>		
Objectifs de formation		Résultats attendus
De reconnaître plus rapidement les besoins des clients qui entrent dans la boutique	→	Une augmentation de 10 % du nombre de clients acheteurs vs le nombre de clients entrés dans la boutique
D'inciter le client à acheter un produit complémentaire	→	Une augmentation de 20 % sur les ventes de l'année dernière pour les cartes de Noël en promotion
	→	Une moyenne de facture autour de 15.00 \$ d'ici six à huit semaines
De bien définir et bien présenter les avantages des nouveaux produits aux clients	→	Augmentation de 15 % des ventes du nouveau produit XYZ
	→	
	→	