



**BANQUES ET
ASSURANCES**

S'ENGAGER POUR CHACUN
AGIR POUR TOUS



BNP PARIBAS



L'INFORMATION DE VOS
REPRÉSENTANTS

Les évaluations

IDF Ouest

25/10/2019

UN SEUL MOT D'ORDRE

« **PRENEZ VOTRE TEMPS, LE TEMPS QU'IL FAUT !** »

Il s'agit des **évaluations** de toute l'année, elles ne doivent pas se faire « à la va vite » **la veille** du délai imparti en **5 minutes chrono** !

Ces **évaluations** vont **retracer votre année**, et vous permettre de vous projeter sur l'année à venir ...

c'est donc **LE** moment de parler de **VOUS** !

1^{ÈRE} ÉTAPE : LA PRÉPARATION

Vous recevez par votre **N+1** un fichier qui doit vous servir de **fil conducteur**.
Par ailleurs, nous vous conseillons de **noter toutes vos demandes** :

- | | |
|----------------|--------------|
| ➔ Promotion | ➔ Evolution |
| ➔ Augmentation | ➔ Formations |
| ➔ Mobilité | ➔ Etc. |

2^{ÈME} ÉTAPE : L'ENTRETIEN

- ♦ C'est le moment où vous **échangez avec votre interlocuteur** (**N+1**, responsable d'animation commerciale ou autre).
- ♦ Vous allez lors de cet entretien **VOUS auto évaluer**.
votre interlocuteur vous indiquera comment lui vous noterait.

Ces notes ne sont pas fixées dans le marbre !
C'est vraiment un moment d'échange, de réflexion.

VOS REPRÉSENTANTS

Sophie CREPEAUX

Thierry CHASSAGNE

Laura FELLAG

Christine DELSAHUT

Adama FAYE

Farah ABDOUS

Lilian FOULE

Juan-Antonio GONZALEZ

Amel HASSANE

Claudine OMS

Valérie VERMONT

Yannick MARGERIE



Suivez-nous !

@Cfdtbnpparibas

CONTACTS Cfdt IDF Ouest : paris_irp_cfdt_idf_ouest@bnpparibas.com

Contacts :

Sophie CREPEAUX

06 98 54 95 03

Laura FELLAG

06 67 79 17 71

Juan Antonio GONZALEZ

06 67 24 54 97

Yannick MARGERIE

06 73 98 52 45

Prévoyance au travail ?

Choisissez la protection juridique Cfdt .



Cfdt:

BANQUES
ET ASSURANCES
S'ENGAGER POUR CHACUN
AGIR POUR TOUS

3^{ÈME} ÉTAPE : LE BILAN

Vous ressortez de votre entretien avec un **deuxième RDV** : celui des **notations finales** .

2 CAS DE FIGURES :

- ◆ **VOUS ÊTES SATISFAIT DE VOS NOTES**
Dans ce cas rien à préparer.
- ◆ **VOUS N'ÊTES PAS SATISFAITS DE VOS NOTES**
Vous allez regarder si vous pouvez justifier votre ressenti.

Par exemple, on juge que vos résultats sont insatisfaisants dans la rubrique IARD. Vous allez alors comparer votre nombre de vente par rapport à la moyenne BDDF. Si cela n'est pas justifiable par les chiffres mais par le contexte (sous effectif, pas de DIA, ...) vous demanderez à votre interlocuteur de **contextualiser au maximum vos notations**.

4^{ÈME} ÉTAPE : L'ENTRETIEN FINAL

Le **2^{ème}** entretien consiste à finaliser.

En cas de désaccord persistant demandez un entretien avec votre G.I qui pourra vous aider.

Contactez-nous pour préparer le dit entretien.

5^{ÈME} ÉTAPE : LE COMMENTAIRE

Cette étape est indispensable quelles que soient vos notes.

Avant de valider vos évaluations vous allez rédiger un commentaire reprenant :

- ➡ Le **contexte de votre année**
- ➡ Les **besoins de formation**
- ➡ Les **demandes d'augmentation et de promotion**
- ➡ La **mobilité géographique et fonctionnelle** :
(je veux faire quoi et où ?)

NOTA BENE

Vos responsables diront probablement que ce n'est pas un entretien d'augmentation, ou que ce n'est pas le moment de parler d'argent ...

BIEN AU CONTRAIRE !

c'est le moment de faire TOUTES vos demandes et de laisser une trace écrite !

N'oublions pas que les écrits restent et que les paroles s'envolent