

L'INFORMATION DE VOS REPRÉSENTANTS

Les évaluations

IDF EST

25/10/2019

Cfdt:

BANQUES ET
ASSURANCES

S'ENGAGER POUR CHACUN
AGIR POUR TOUS



BNP PARIBAS



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
- ➔ Augmentation
- ➔ Mobilité
- ➔ Evolution
- ➔ Formations
- ➔ 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

Marc CHAMBON

Zoubida DIOURI

Isabelle DISSAUX

Philippe FERRE

Nadège HAMDI

Olga MAYELE

Alain MEUNIER

Isabelle PAITEL

Dalida VERTEUIL

Jasmina ZIVKOVIC

Nathalie BEFFA

Jean-Marie REMY

Nathalie WILHELM



Suivez-nous !

@Cfdtbnpparibas

CONTACTS Cfdt IDF Ouest : paris_irp_cfdt_idf_est@bnpparibas.com

VOS CONTACTS:

Jasmina ZIVKOVIC

06 98 82 50 05

Nathalie BEFFA

06 64 01 96 87

Jean-Marie REMY

06 59 54 67 01

Nathalie WILHELM

06 99 13 78 85

Prévoyance au travail ?

Choisissez la protection juridique Cfdt .



Cfdt: BANQUES
ET ASSURANCES
S'ENGAGER POUR CHACUN
AGIR POUR TOUS

3^{EME} 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^{EME} 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^{EME} 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