

Piloter la performance de son agence grâce aux KPI

1 jour
7 heures

Objectif professionnel : cette formation permet aux responsables d'agence d'emploi d'analyser et d'exploiter les indicateurs de performance pour orienter leurs décisions, mobiliser leurs équipes et améliorer les résultats commerciaux, opérationnels et financiers de leur agence.

Objectifs pédagogiques :

Sélectionner les KPI pertinents

Analyser les KPI

Mobiliser son équipe grâce aux KPI

Construire un plan d'action concret

Responsable d'agence d'intérim

Prérequis : connaître les indicateurs de base et les objectifs fixés à son agence

Groupe de 3 à 8 participants

Profil des formateurs consultable sur www.managir.com

1/ Sélectionner les KPI pertinents

Identifier les familles d'indicateurs : commerciaux, financiers, opérationnels, RH

Relier chaque KPI à un objectif stratégique ou opérationnel

Choisir les indicateurs pertinents selon les leviers de l'activité

Concevoir un tableau de bord adapté

Modalités pédagogiques : atelier participatif de diagnostic, co-construction d'un mapping des KPI essentiels

2/ Analyser les KPI

Evaluer la performance commerciale : volume de visites clients/prospects, taux de transformation, fidélisation et réactivation clients, CA généré

Mesurer la rentabilité financière : marge brute, encours clients et DMR, IFM/ICCP et les coûts indirects

Examiner la performance opérationnelle et RH : taux d'inscription/mission, placements, écarts paie-facturation, fidélisation candidats

Interpréter les écarts et déterminer les leviers d'amélioration

Modalités pédagogiques : études de cas chiffrées issues du travail temporaire, travail en sous- groupes sur l'analyse d'indicateurs, débrief collectif sur les interprétations et les leviers d'action

3/ Mobiliser son équipe grâce aux KPI

Structurer des rituels de management autour des KPI : points flash, réunions périodiques, tableaux visuels

Communiquer sur les résultats et les progrès observés

Impliquer les collaborateurs dans le suivi et la lecture des indicateurs

Valoriser les réussites et renforcer la culture de la performance collective

Modalités pédagogiques : jeu de rôle « animation d'un mini point performance », mise en situation de communication de résultats positifs et négatifs, feedback collectif et ajustement de posture

4 / Construire un plan d'action concret

Prioriser les axes d'amélioration identifiés

Définir des objectifs SMART et des indicateurs de suivi

Formaliser un plan d'action individuel et collectif

Suivre la mise en œuvre et ajuster les actions dans le temps

Modalités pédagogiques : atelier de co-construction du plan d'action de l'agence, feedback du formateur sur la cohérence et la faisabilité, visio de suivi à un mois pour retour d'expérience

Evaluation des compétences en début et en fin de formation. Mesure de satisfaction en fin de session.

Mesure de satisfaction du donneur d'ordre à ± 8 jours, évaluation par « Avis Vérifiés » à ± 1 mois, mesure de satisfaction et d'impact à ± 3 mois. Possibilité de questionnaire complémentaire par mail pendant 30 jours

INFORMATIONS ET INSCRIPTIONS
01 45 23 22 22 ou ggury@managir.com

Ref : 312-024
V281025