



Preventech Consulting est un cabinet-conseil dédié à l'amélioration des conditions de travail, organisé autour de 3 pôles :

- Sécurité au travail
- Ergonomie
- QVCT



## Démarche feedback 360°

### OBJECTIFS

- Analyse et développement des pratiques managériales

### PROCESSUS

- ▶ Retour de perceptions des collaborateurs, des pairs, du hiérarchique et « d'autres » témoins.
- ▶ Comparées à la perception du bénéficiaire
- ▶ Au travers d'un questionnaire identique décrivant des comportements professionnels et des pratiques managériales.
- ▶ Une démarche de développement :
  - Ce n'est pas une démarche d'évaluation ni de sélection
- ▶ Un état des lieux des perceptions qui fait réfléchir à la réalité
  - Ce n'est pas une évaluation objective

#### Principes fondamentaux :

- Volontariat du bénéficiaire (Un vrai projet)
- Anonymat des témoins sauf hiérarchique (3 témoins minimum par cat.)
- Restitution et travail d'analyse (Elaboration d'un plan d'évolution)
- ▶ Un questionnaire adapté et fiable

#### Modalités :

- Démarche individuelle

Destinée à une personne engagée dans un processus de développement des compétences

- Démarche collective

Elaboration d'un profil de groupe (en projet), un benchmarking, une culture managériale

### ? MOYENS

Un questionnaire adapté et fiable : 15 compétences - 93 questions - 3 axes complémentaires et modulables : Dirigeant, Manager, Expert.

- Passation du questionnaire via une plateforme internet dédiée dont les données et l'accès sont sécurisés. Les observations sont anonymes et ne sont restituées que par catégories.
- Gestion automatisée en ligne : envoi des codes d'accès, relance des observateurs, édition du dossier de restitution.
- Intervenant : coach - consultante en gestion managériale

# En détail

Un 360° n'est pas un produit standard, il s'inscrit dans un projet plus global de développement. Cette démarche, basée sur un « retour d'image », consiste à recueillir au travers d'un même questionnaire, les perceptions des comportements, en particulier managériaux, auprès de l'environnement professionnel (hiérarchique, collaborateurs, collatéraux...) et de l'intéressé lui-même.

C'est la comparaison de ces perceptions qui permet de dégager les points forts, les axes de progrès et d'élaborer un plan de développement personnel. Cette démarche s'adresse aux Dirigeants, Managers, Experts, Equipes, Comité de direction...

## Une approche en 4 axes

Le questionnaire 360° explore les compétences identifiées comme clés dans l'entreprise, en particulier dans la fonction de manager, selon 4 axes :

**1 axe transversal**, commun à tous les utilisateurs, observant 15 compétences à travers 93 questions.

**3 axes complémentaires**, à choisir en fonction du statut de la personne concernée. Plusieurs axes peuvent être sélectionnés :

- L'axe **Dirigeant** : 22 questions permettant d'observer 4 compétences
- L'axe **Manager** : 26 questions permettant d'observer 4 compétences
- L'axe **Expert** : 21 questions permettant d'analyser 3 compétences

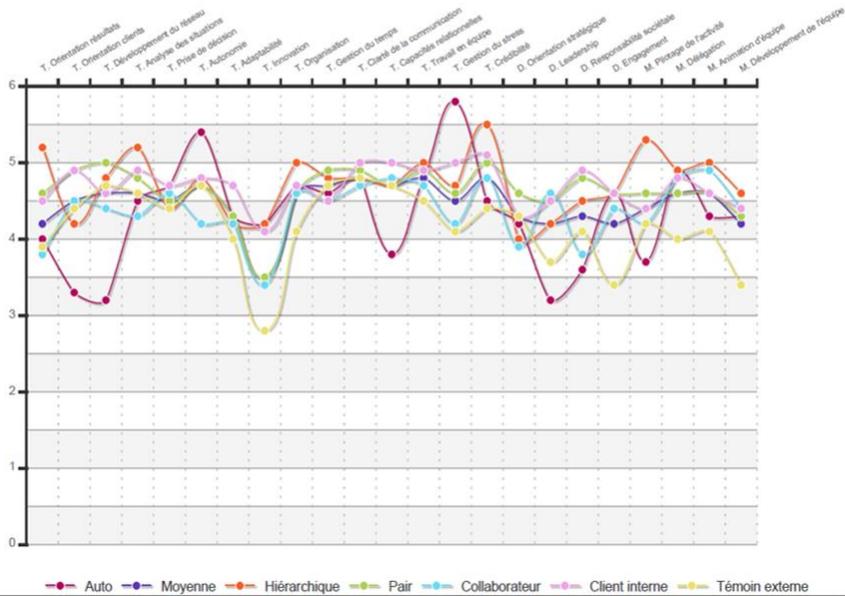
Il donne également aux observateurs la possibilité de faire des commentaires libres, qui permettent de nuancer, d'enrichir les résultats chiffrés et de hiérarchiser les compétences importantes en fonction du poste occupé. Talent Zoom permet de prioriser les actions à mettre en oeuvre via l'identification des compétences attendues.

**Le questionnaire est également modulable : il peut être adapté aux spécificités (contexte, culture, enjeux...) de chaque entreprise en termes de compétences et/ou de questions.**

# Exemples du dossier de restitution

## RÉSULTATS PAR COMPÉTENCE

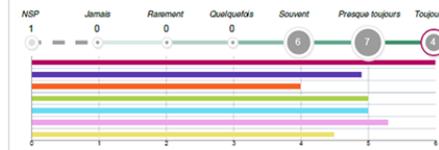
Moyenne par compétence et par type d'observateurs



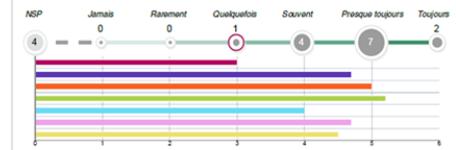
## AXE : TRANSVERSAL - COMPÉTENCE : ORIENTATION CLIENTS

Résultats par question et types d'observateurs

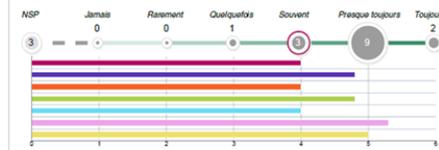
Q1. Inspire confiance à ses clients



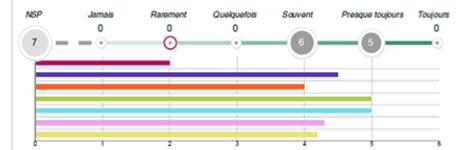
Q4. S'assure de la qualité du service rendu au client



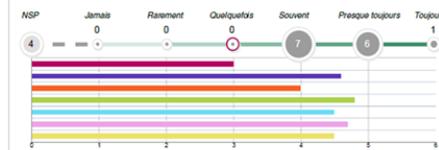
Q2. Accorde une place centrale à son client



Q5. Fidélise ses clients



Q3. Identifie clairement les besoins de ses clients



Q6. Identifie des opportunités de développement commercial



Legend: Auto (red), Global (purple), Hiéarchique (orange), Pair (green), Collaborateur (blue), Client interne (pink), Témoin externe (yellow)