

RÉUNION DE SENSIBILISATION DU PERSONNEL

EXPOSITION DU PROJET

L'objectif de la réunion de sensibilisation du personnel est de limiter le vol interne (estimé à 50% de la démarque inconnue)

■ Pour ce faire, il est nécessaire d'être diplomate. En effet, il faut éviter tout mécontentement des employés qui se sentiraient insultés. Cela pourrait entraîner une démotivation, voire une dégradation des résultats.

■ Cette réunion doit être organisée un jour de la semaine où le maximum d'ELS sont présents afin qu'ils soient tous informés.

■ Le coût de cette réunion se chiffre en temps de travail :

■ Il serait judicieux d'organiser un apéritif de temps en temps avec une partie des économies faites.
Par exemple sur une économie de 200 euros on consacrerai 20 euros à l'apéritif (Ce qui laisse tout de même 180 euros d'économies à l'U.C). Cela permettra de motiver le personnel afin de relancer le processus ; voire même d'améliorer la cohésion sociale et la culture d'entreprise peu présentes.

■ Afin de motiver et sensibiliser encore plus le personnel, on pourrait lancer un défi aux ELS : ceux qui réaliseront la meilleure baisse de DI seront récompensés par des avantages en nature (tickets restaurant, bons d'achat, panier garni, ...) ou en numéraire (intéressement sur le résultat, primes, ...)

CONTENU DE LA RÉUNION

■ **Expliquer les indicateurs :**

- Modes de calcul
- Communiquer les résultats

■ **Identifier les raisons de la non-performance :**

- La démarque inconnue (le vol interne et externe, les erreurs) prennent une part plus importante que l'on imagine dans les résultats de l'entreprise

■ **Responsabiliser les individus :**

- Il faut donc y apporter une attention toute particulière pour réduire les pertes de l'entreprise

■ **Motiver :**

Ainsi, si le vol diminue, le CA augmente et donc l'intéressement local sur le résultat de notre magasin sera augmenté pour chacun

- Une partie de ces gains (si les résultats sont efficaces) permettra d'organiser une prochaine réunion sur ce thème autour d'un apéritif. (dans un mois) On vous communiquera ainsi la progression des résultats.

- Les trois plus performants sur leurs rayons recevront dans deux mois (le temps de voir l'amélioration) une prime en fonction de leurs performances sur la démarque inconnue

Vous avez donc deux mois pour éviter au mieux les pertes de votre rayon

OU

- Je vous réunirai à nouveau dans un mois autour d'un apéritif si les résultats se sont améliorés

[Lors de la prochaine réunion, proposer le défi pour la prime (ou tickets restaurant, ou avantages en nature)]

Merci de votre attention, à très bientôt.

