

IL EST TEMPS D'ÉTABLIR VOTRE PLAN DE DÉVELOPPEMENT INDIVIDUEL!

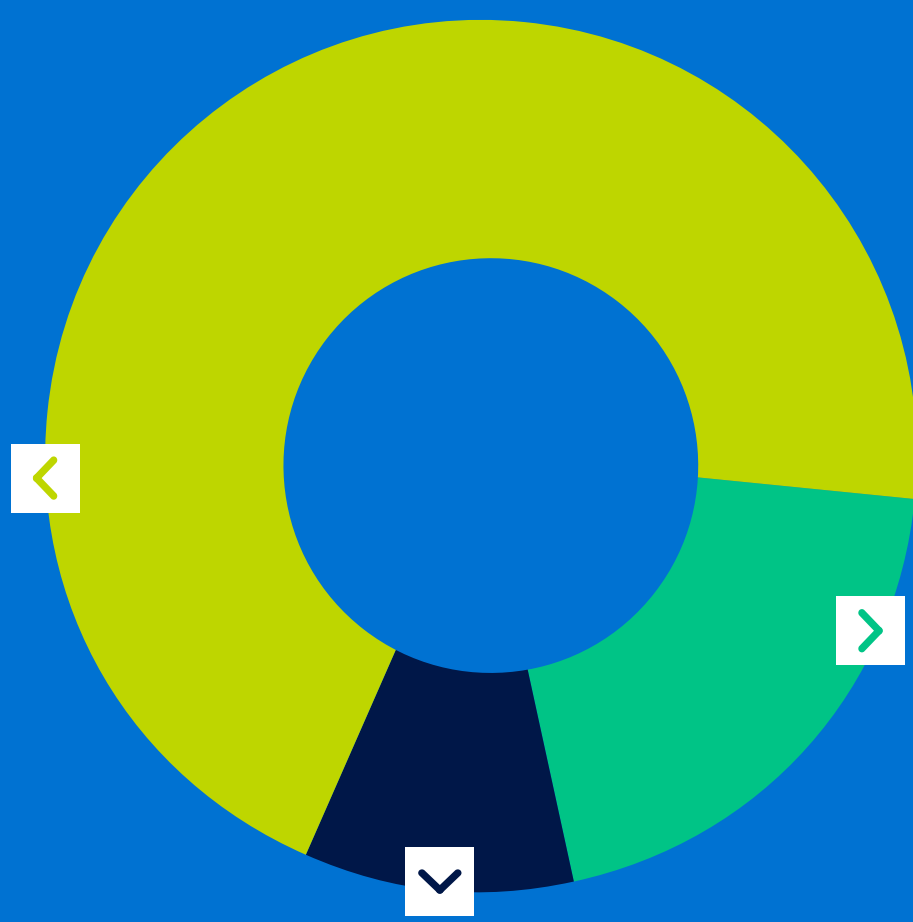
Chaque année, entre janvier et mars, nous entamons la phase de planification de notre cycle de **Gestion des Performances**. Pendant cette période, nous devons élaborer notre **Plan de Développement Individuel (PDI)** afin de définir des objectifs clairs et une feuille de route pour renforcer nos aptitudes et compétences professionnelles. Le PDI nous permet de suivre et d'évaluer les actions que nous entreprenons dans le cadre de cet objectif.

LE PDI EST CONSTRUIT SUR LE MODÈLE 70-20-10

QU'EST-CE QUE CELA SIGNIFIE?

70 %

devraient être consacrés à des activités où l'on apprend par la pratique et l'exposition dans le cadre de concours, de projets, d'immersions, entre autres. En d'autres termes, **apprendre en faisant**.



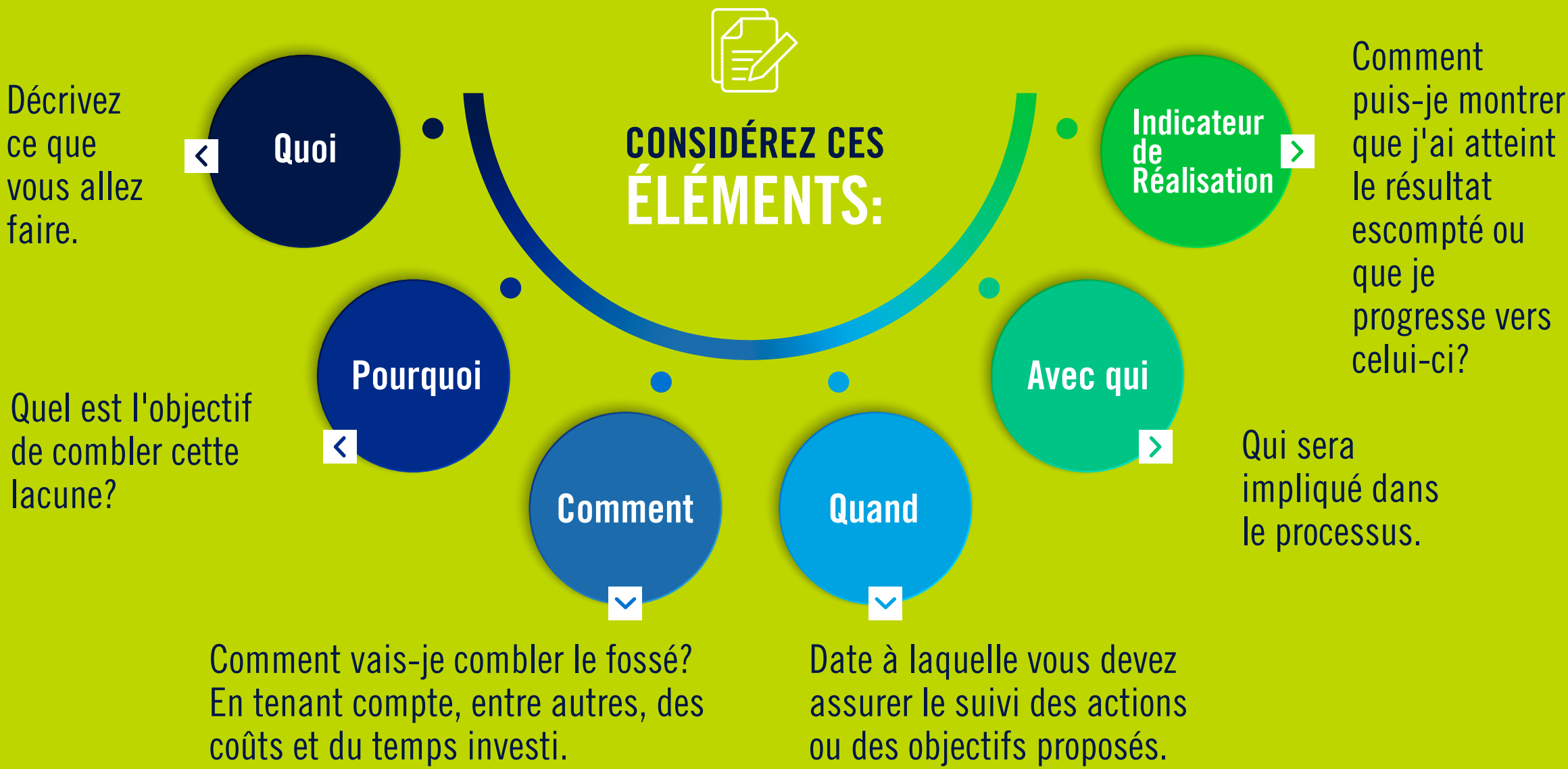
20 %

de vos actions en matière de PDI doivent être axées sur l'apprentissage par le biais de vos relations et de vos interactions avec d'autres personnes, en vous exposant à des opportunités de **retour d'information, de mentorat ou de coaching**.

10 %

Finalement, de vos actions de PDI devraient être des actions dans lesquelles vous apprenez par le biais d'outils techniques tels que des **cours, des lectures, des podcasts, des webinaires, entre autres**.

COMMENT DEVEZ-VOUS FORMULER CHAQUE ACTION DANS VOTRE PDI?



QUELQUES EXEMPLES DE RÉDACTION DE VOTRE PLAN

Exemple #1

Actions pour 10: Effectuer des missions sur le terrain pour le module de clinkérisation du programme de certification des opérateurs.

Actions pour 20: Participer activement à l'audit de clinkérisation avec l'aide d'un expert, si nécessaire.

Actions pour 70: Mettre en œuvre 35 % à 50 % du plan d'action des recommandations obtenues lors des audits, à l'appui du secteur des procédés.

Exemple #2

Actions pour 10: Assister au sommet commercial pour s'informer sur les défis du marché dans la région.

Actions pour 20: Effectuer au moins quatre visites à des clients dans les Caraïbes afin de se familiariser directement avec les besoins du marché.

Actions pour 70: Structurer et exécuter un projet commercial pour rapprocher l'encadrement interne du marché.

Exemple #3

Actions pour 10: Participer à un programme de négociation qui inclut la gestion des conflits (techniques) et des situations ambiguës, documenter l'apprentissage et la méthodologie pour la rendre systémique et évolutive.

Actions pour 20: Demander un retour d'information à l'équipe, aux pairs, aux dirigeants syndicaux et à l'organisation (un par mois) et documenter les résultats et l'apprentissage. En outre, passer du temps avec un expert pour s'inspirer de ses bonnes pratiques.

Actions pour 70: Documenter deux cas à fort impact au cours de l'année où les relations de coopération ont abouti à une situation complexe. En outre, il convient de démontrer l'utilisation de mots appropriés, la gestion des émotions, la négociation basée sur un terrain d'entente, le respect, le sang-froid et la capacité à éviter les conflits.

Il est important que vous **impliquiez votre chef** dans l'élaboration de votre PDI.

Vous devez prévoir un dialogue avec votre supérieur hiérarchique pour présenter votre plan et en discuter ensemble afin de vous assurer qu'il est axé sur le renforcement de votre profil professionnel et de votre stratégie commerciale.

QUELLE EST LA PROCHAINE ÉTAPE?

- 1.** Avant le 31 janvier, élaborer votre PDI avec des actions concrètes qui vous aideront à vous développer professionnellement cette année.
- 2.** Au plus tard le 28 février, faciliter la conversation avec votre chef pour le socialiser et l'introduire dans Betterworks.
- 3.** Tout au long de l'année, au début de chaque trimestre, vous devez assurer le suivi de vos actions PDI et enregistrer vos progrès.



Si vous avez des doutes sur ce processus, **parlez-en à votre responsable ou à l'équipe des Ressources Humaines**.