

Lien avec le formulaire d'évaluation de la Performance

Les Qualités professionnelles sont utilisées dans le système de management de la performance en liaison avec le niveau GCM. Trois degrés ont été définis de façon à ce qu'elles soient appréciées différemment en fonction du niveau de poste des collaborateurs.

| Niveau | Qualité professionnelle figurant dans l'évaluation de la Performance |
|---|--|
| Premier degré niveaux GCM 1,2 et 3 Rend possible et agit | Focus sur la production Communication Professionnalisme Développement personnel |
| Second degré niveaux GCM 4,5 et 6 Prend les mesures et conseille | Focus sur le client Travail en équipe Adaptabilité Innovation |
| Troisième degré niveaux GCM 7,8 et 9 Définit la stratégie et motive | Focus sur la rentabilité Développement des collaborateurs Leadership |

Chaque degré suppose le ou les degrés inférieurs maîtrisés

Liste détaillée des Qualités professionnelles en fonction du niveau :

Orientation Business

Focus sur la Production

S'attache à réaliser et fournir ce qui a été promis, dans les délais et les limites budgétaires, au niveau de qualité standard.

- > Engagement de production
- > Bien faire
- > Obtenir des résultats concrets
- > Gérer efficacement les délais

Premier degré niveaux 1, 2 et 3 de GCM

- > Gère efficacement son temps et ses priorités
- > Démontre un engagement à réaliser son travail dans les délais
- > Atteint ses objectifs
- > Se préoccupe de la qualité des services et produits livrés
- > Développe les connaissances requises pour sa mission

Deuxième degré niveaux 4, 5 et 6 de GCM

- > Choisit la meilleure méthode pour réaliser le produit/service
- > Démontre un engagement à fournir les résultats
- > Sait prendre des responsabilités pour atteindre les objectifs
- > Est persévérant, même lorsqu'il rencontre des résistances au changement ou des contremorts
- > Informe les autres sur ses difficultés rencontrées pour atteindre un résultat
- > Mesure l'avancement du projet en termes d'objectifs, de délais et de qualité

Troisième degré niveaux 7, 8 et 9 de GCM

- > Passe régulièrement en revue les attentes et objectifs avec les interlocuteurs ad-hoc
- > Surmonte les obstacles pour que l'équipe continue d'avancer vers la solution
- > Garde une vision d'ensemble, même dans les situations complexes, en évaluant les étapes intermédiaires et leurs conséquences sur le but final.

Focus sur le Client

S'engage à construire une excellente relation à long terme avec les clients, fondée sur une compréhension totale de leurs besoins et un engagement à les satisfaire.

- > Connaissance des besoins Clients
- > Soutien des besoins Clients
- > Etablir des relations Clients
- > Créer une valeur "Client"

Premier degré niveaux 1, 2 et 3 de GCM

- > Agit dans l'intérêt du client
- > Identifie des besoins actuels du client et s'attache à les satisfaire
- > Prend en considération les réclamations, problèmes et attentes du client et prend les décisions appropriées
- > Se tient informé des tendances et " best practices "

Deuxième degré niveaux 4, 5 et 6 de GCM

- > Est attentif aux remarques du client et les prend mesures appropriées
- > Va au devant des remarques du client
- > Prend en considération les impacts de chaque décision et action pour le client
- > Perçoit les problèmes du client ; y est attentif et va au-delà que les attentes du client
- > Gère efficacement les attentes du client

Troisième degré niveaux 7, 8 et 9 de GCM

- > Construit une relation fondée sur la confiance et le respect avec le client
- > A une bonne connaissance du mode de fonctionnement du client et comprend les décisions qui sont prises
- > Sait maintenir de bonnes relations même si un problème survient lors du projet
- > Est considéré par le client comme un partenaire respecté à tous les niveaux
- > Contrôle l'atteinte des objectifs des délais et de la qualité et prend les décisions nécessaires
- > Adapte des produits et/ou services en accord avec les besoins du business du client

Focus sur la rentabilité

S'engage à réaliser les objectifs commerciaux d'Atos Origin et à Identifier les opportunités de croissance du business.

- > Accroître les bénéfices
- > Développer du nouveau business;
- > Vision prospective

Premier degré

niveaux 1, 2 et 3 de GCM

- > Surveille et contrôle des coûts
- > Elabore une analyse complète des coûts
- > Génère l'enthousiasme du client autour des nouveaux produits ou services

Deuxième degré

niveaux 4, 5 et 6 de GCM

- > Comprend les conséquences des actions et décisions sur la rentabilité
- > Déetecte les menaces potentielles sur la bonne réalisation du service
- > Contribue au développement commercial
- > Cherche de nouvelles solutions pour le portfolio existant et est à l'origine des propositions pour son développement
- > Propose des accords et des partenariats aux clients potentiels, fournisseurs et aux partenaires
- > S'implique dans les résultats du business

Troisième degré

niveaux 7, 8 et 9 de GCM

- > Identifie et indique des opportunités de nouvelles affaires avec le client
- > Détecte les opportunités permettant de créer de la valeur ajoutée pour le client et Atos Origin
- > Est à l'origine de nouvelles affaires en proposant des idées aux clients influençant sa stratégie business
- > Stimule l'esprit d'initiative des autres
- > Démontre une volonté de prendre les risques mesurés pour gagner une affaire
- > Est pro-actif dans le développement commercial

Liste détaillée des Qualités professionnelles en fonction du niveau :

Qualités relationnelles

Communication

Communique clairement, avec concision et démontre une compréhension du point de vue de l'interlocuteur.

- > Communiquer clairement
- > S'affirmer en communiquant
- > S'ouvrir aux autres
- > Développer et exprimer ses idées

Premier degré niveaux 1, 2 et 3 de GCM

- > Utilise un langage compris par tous
- > Assure une communication écrite claire
- > Fait preuve d'une communication qui a un réel impact sur son interlocuteur
- > Véhicule ses messages à l'aide d'exemples et des graphiques si nécessaire

Deuxième degré niveaux 4, 5 et 6 de GCM

- > Exprime son opinion de manière claire et concise durant les réunions
- > Persuade et influence lorsqu'il présente ses projets et ses idées
- > Montre une attention aux autres par une bonne écoute, un bon questionnement, une bonne reformulation
- > Comprend les subtilités verbales et non verbales des autres
- > S'assure que les autres membres de l'équipe sont suffisamment informés

Troisième degré niveaux 7, 8 et 9 de GCM

- > Choisit les moyens de communication adaptés à son message, son but et à l'audience
- > Résume efficacement les informations complexes et abstraites pour communiquer clairement auprès de différents publics
- > Réussit dans la promotion de nouvelles idées et projets au sein de l'entreprise
- > Démontre la nécessité des choix de l'entreprise en inspirant et convaincant

Travail en équipe

Travaille en associant les autres, en partageant les connaissances, en jouant un rôle moteur dans la cohésion de l'équipe et en recherchant les opportunités de travail et de collaboration transverses.

- > Faciliter le travail en équipe
- > Être acteur au sein d'une équipe
- > Jouer un rôle clé dans le succès d'une équipe

Premier degré niveaux 1, 2 et 3 de GCM

- > Contribue à la communication et la coopération au sein de l'équipe
- > Prend en considération l'avis de chacun
- > Partage l'information avec tous les membres de l'équipe
- > Prend en compte l'intérêt du groupe, donne la priorité au but commun par rapport aux intérêts individuels
- > Travaille en équipe avec le client et les membres de l'équipe interne

Deuxième degré niveaux 4, 5 et 6 de GCM

- > Stimule la participation de chacun,
- > Prend la responsabilité de la décision et du suivi des actions de l'équipe
- > Demande des explications aux membres de l'équipe dans des situations complexes et sensibles
- > Facilite les discussions et les compromis dans la prise de décision et le choix des actions communes
- > Motive les membres de l'équipe

Troisième degré niveaux 7, 8 et 9 de GCM

- > Contribue à une collaboration étendue et efficace (même avec des équipes en perpétuel changement)
- > Encourage la collaboration transversale
- > Joue aussi bien sur la diversité que l'unité au sein de l'équipe
- > S'assure que les objectifs communs sont compris par tous les membres de l'équipe
- > Recherche des opportunités de renforcer les liens entre les membres de l'équipe
- > Évalue la dynamique du groupe et la réalisation des résultats de l'équipe

Développement des collaborateurs

Valorise les différents comportements, besoins et points de vue de ses collègues.

Reconnait la contribution des autres en donnant un feedback régulier, en les aidants à se développer et en favorisant une atmosphère de travail agréable.

> Respect des collaborateurs

> Motiver et stimuler

Premier degré niveaux 1, 2 et 3 de GCM

- > Respecte les autres
- > Transmet les informations pertinentes à ses collègues
- > S'intéresse à l'opinion des autres

Deuxième degré niveaux 4, 5 et 6 de GCM

- > S'intéresse sincèrement aux gens
- > Essaye de comprendre les raisons du comportement des autres
- > Défie les problèmes plutôt que les gens
- > Est conscient des facteurs de motivations et démotivations des collaborateurs
- > Pousse des autres à se développer et s'élever

Troisième degré niveaux 7, 8 et 9 de GCM

- > Reconnait et apprécie les différences culturelles parmi les gens
- > Fait en sorte que chacun se sente partie prenante dans la valeur créée
- > Pousse les autres à apprendre et se développer
- > Aide les collaborateurs à avoir une meilleure compréhension de leurs forces et axes de développement, intérêts et ambitions
- > Permet et encourage le plaisir de travailler
- > Encourage le retour constructif et positif sur la performance

Liste détaillée des Qualités professionnelles en fonction du niveau : Efficacité personnelle

Professionalisme

Fait preuve de professionnalisme, d'engagement personnel et d'éthique.

- > Etre sincère
- > Etre ouvert et équitable
- > Respecter ses engagements
- > Maîtriser ou chercher à acquérir la maîtrise de son métier.

Premier degré niveaux 1, 2 et 3 de GCM

- > Cherche à améliorer ses compétences pour acquérir la maîtrise de son métier,
- > Fait des promesses réalistes et tient ses engagements
- > Est ouvert et honnête sur les problèmes et erreurs
- > Assure la confidentialité des informations
- > Est logique dans son attitude et donne son opinion à bon escient
- > Respecte la confidentialité des informations et des difficultés des autres

Deuxième degré niveaux 4, 5 et 6 de GCM

- > Cherche à améliorer ses compétences pour accroître la maîtrise de son métier,
- > Travaille avec une grande éthique personnelle et individuelle
- > Donne clairement son opinion et point de vue, tout en gérant adroitement les attentes des autres
- > Assume la responsabilité de ses actions.

Troisième degré niveaux 7, 8 et 9 de GCM

- > Est reconnu pour la maîtrise de son métier,
- > Est très cohérent entre ce qu'il dit et ce qu'il fait
- > Reconnaît les zones potentielles de conflit et agit en tant que modèle dans leur résolution
- > Prend la responsabilité de sa participation et celle de ses collaborateurs

Développement personnel

Se remet en question et améliore constamment ses compétences.

- > Se prendre en mains
- > Accepter la critique
- > Apprendre

Premier degré niveaux 1, 2 et 3 de GCM

- > Est ouvert à un retour constructif sur son travail
- > Apprend de ses réussites et ses échecs
- > Fait en sorte de développer ses connaissances et compétences
- > Agit selon ce qu'il/elle croit être la bonne façon de faire

Deuxième degré niveaux 4, 5 et 6 de GCM

- > Demande un retour de ses collaborateurs pour déceler les opportunités de développement personnel et agit en conséquence
- > Prend la responsabilité de la gestion de son développement
- > Reconnaît ses forces et axes de développement
- > A le recul nécessaire sur son comportement et ses actions

Troisième degré niveaux 7, 8 et 9 de GCM

- > Recherche des challenges professionnels lui permettant de stimuler son développement
- > Comprend les conséquences et responsabilités d'être un modèle

Adaptabilité

Sait modifier ses projets ou décisions en fonction d'informations ou circonstances nouvelles. Adopte une attitude positive face aux changements organisationnels.

- > Etre adaptable
- > Gérer les changements
- > Etre ouvert aux idées et solutions nouvelles

Premier degré

niveaux 1, 2 et 3 de GCM

- > Travaille de façon efficace même dans des contextes mal définis
- > Peut facilement passer d'une tâche à l'autre dans sa zone de responsabilité
- > Répond rapidement aux priorités de changement dans sa zone de responsabilité

Deuxième degré

niveaux 4, 5 et 6 de GCM

- > S'adaptable aux changements qui influencent les projets et objectifs
- > Peut jouer plusieurs rôles en même temps selon la situation
- > Adapte facilement sa manière de travailler à un nouvel environnement
- > Expérimente des nouvelles façons de faire
- > A une approche positive de conduite du changement

Troisième degré

niveaux 7, 8 et 9 de GCM

- > Reste efficace, même dans un environnement dynamique
- > Provoque des changements pour obliger à s'améliorer
- > Répond rapidement et de manière adéquate aux demandes nouvelles et inattendues des clients ou actions des concurrents
- > Aide les autres à s'adapter aux changements

Innovation

Sait trouver des solutions efficaces et pragmatiques pour les clients en associant l'existant (" meilleures pratiques ") et les idées innovantes.

- > Innover dans le développement
- > Trouver de nouvelles solutions

Premier degré

niveaux 1, 2 et 3 de GCM

- > Tente d'identifier des causes des problèmes
- > Tente d'identifier un large panel de solutions
- > Reconnaît les vraies priorités
- > Pèse habilement les avantages et inconvénients des différentes solutions
- > Est ouvert aux idées nouvelles aux manières de résoudre un problème

Deuxième degré

niveaux 4, 5 et 6 de GCM

- > Adapte les solutions existantes aux nouveaux problèmes
- > Fait des choix réalistes sur la meilleure solution à appliquer
- > Imagine des réponses inédites à des problèmes
- > Démontre une capacité à être créatif dans la résolution de problème
- > Débat des différents aspects d'un problème afin de structurer les situations complexes
- > Sait présenter clairement un cas " business "

Troisième degré

niveaux 7, 8 et 9 de GCM

- > Fait preuve de point de vue original et inhabituel qui apporte des idées nouvelles et une nouvelle voie dans une situation quelconque
- > Crée une synergie entre ses idées et celles des autres afin de développer des propositions innovantes
- > Sait analyser des risques complexes pour y apporter des solutions
- > Visualise bien tous les facteurs d'une décision stratégique avant son application
- > Sait tirer leçon des innovations infructueuses pour les décisions futures

Leadership

Présente d'une vision claire de ce qui peut être réalisé, donne envie aux autres et poursuit ses objectifs avec dynamisme et ténacité.

- > Communiquer sur ses objectifs
- > Agir dans le sens de ses objectifs
- > Visualiser l'avenir

Premier degré

niveaux 1, 2 et 3 de GCM

- > Tente d'appliquer ses idées
- > Propose des solutions créatives et pragmatiques aux problèmes

Deuxième degré

niveaux 4, 5 et 6 de GCM

- > Présente une vision réaliste de ce qui peut être réalisé
- > Exprime de la confiance et de l'enthousiasme pour les nouvelles idées
- > Poursuit ses objectifs avec énergie et vigueur
- > Encourage les autres à jouer un rôle actif dans le changement

Troisième degré

niveaux 7, 8 et 9 de GCM

- > Fait preuve de courage pour atteindre ses objectifs
- > Identifie et surmonte les obstacles pour réussir
- > Inspire les autres dans leurs orientations futures
- > Incite les autres à entrer dans l'action
- > Sponsorise activement les principales initiatives de changement