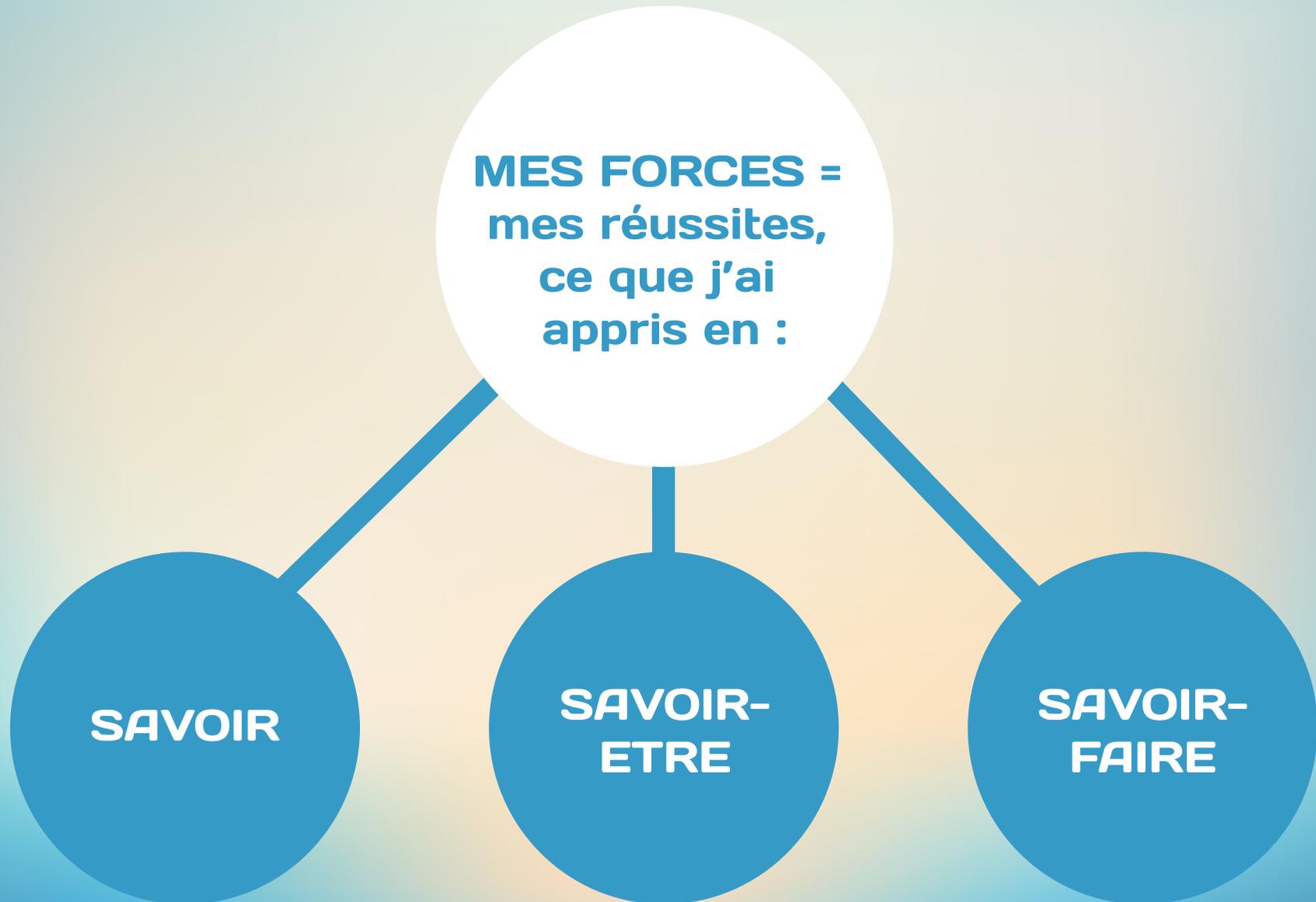


**DÉTERMINER  
MES AXES DE  
PROGRESSION**

# J'IDENTIFIE MES AXES DE PROGRESSION



# REPÉRER MES FORCES



# REPÉRER MES FAIBLESSES

**MES  
FAIBLESSES =  
mes points  
à améliorer,  
mes axes de  
progression**



**Je liste mes points à améliorer**



**J'explique comment  
je vais faire pour m'améliorer.**

## EXEMPLE

FICHE C41 VENDRE

Je n'ai pas  
proposé la vente  
complémentaire



**Mon axe d'amélioration =  
proposer systématiquement  
un produit complémentaire  
à la cliente lors de l'essayage**



**La vente complémentaire  
permet d'augmenter le  
Chiffre d'affaires  
et le Panier Moyen.**