



Exemple de positionnement : l'employé vente

- Le métier employé vente est classifié sur **3 groupes soit 9 niveaux possibles.**
- Le manager avec le RRH sont chargés d'évaluer les compétences du collaborateur et le positionner dans la grille de classification

		positionnement repère
Groupe 2	N1	P1 (fondamentaux)
	N2	
	N3	
Groupe 3	N1	P2 (maîtrise)
	N2	
	N3	
Groupe 4	N1	P3 (expertise)
	N2	
	N3	