



le feedback qui fait grandir

Comment faire grandir l'acheteur
dans sa relation avec ses fournisseurs
et ses clients internes

- # Soft Skills
- # Engagement
- # Reconnaissance
- # Satisfaction

| Octobre 2020 |



Et si vous offriez l'opportunité à **vos acheteurs** de qualifier leurs **talents** et de capter des signes de **reconnaissance**, en mesurant la **satisfaction** de leurs interlocuteurs internes et de leurs **fournisseurs**.

Grâce à un référentiel spécifique à leur **métier** et **co-construit** ensemble.

emage-me offre la possibilité à vos acheteurs de **s'autoévaluer** et de recueillir la **perception** de leurs interlocuteurs, sur leurs **forces & axes de progrès**, afin de **grandir** dans leur fonction.

Et vous permet, au travers des retours transmis par vos acheteurs, de mesurer la qualité de votre **relation fournisseur**.

Un concept innovant de **feedbacks outillés & bienveillants**

Un référentiel du **savoir-être de l'acheteur**

Une app, pour des **échanges**

Le **Retour d'Image®**

Valeurs, soft skills, compétences clés

Privés, confidentiels, si besoin anonymes

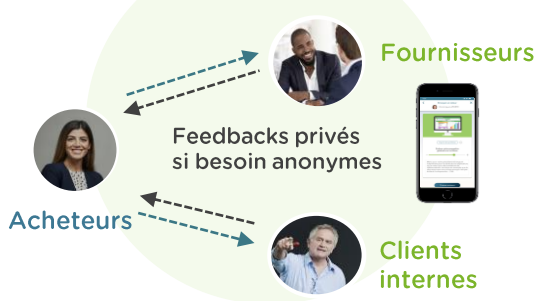


Le parcours de l'acheteur sur **emage.me**

1. S'autoévaluer sur ses forces & axes de progrès



2. Recueillir des Retours d'Image® spontanés ou sollicités



3. Restituer les retours à l'acheteur



4. Possibilité de transmettre une partie des retours





CONTACTS

Christophe ROURE - Fondateur & CEO

christophe.roure@emage-me.com | 06 11 48 43 48

Brice ANTOINE - Associé & CTO

brice.antoine@emage-me.com | 06 17 01 11 18

www.emage-me.com

