

Chapitre 14 –Corrigé de la question 9

Email :

De :

À : Françoise Tardier

Objet : compte-rendu de notre entretien du lundi.....

Bonjour Françoise,

J'espère que tu vas bien et que tu es rassurée par notre entretien.

Tu as très bien réussi tes réunions de vente. Ton enthousiasme et ta convivialité sont contagieux. Tes invités sont convaincus. Leur panier d'achat est supérieur à la moyenne de l'entreprise.

Je comprends tes difficultés pour le recrutement de nouveaux hôtes. Le nombre d'escalas mensuelles et de participants ne correspond effectivement pas à tes objectifs.

Grâce aux outils que nous allons mettre en place ensemble, nous pourrons développer le nombre d'escalas que tu vas organiser.

Avec une heure dédiée de prospection par jour, tu pourras déjà suivre au plus près tes contacts. Nous planifierons dans les jours à venir une formation spécifique et lors de notre prochaine réunion d'équipe, nous consacrerons un temps spécial d'échange de pratiques sur ce point.

Nous avons identifié des cibles ensemble et des modes de contact.

Nous ferons le point mercredi sur tes avancées. Je pourrai ainsi te conseiller pour la suite.

Je suis sûr que tu arriveras à atteindre tes objectifs grâce à ces outils. Je t'accompagnerai au fur et à mesure de leur mise en place.

Je te souhaite une bonne journée et à mercredi.