

**CONSEILS POUR BIEN DÉBUTER SON ACTIVITÉ**

- planifier son temps :
  - prévoir un temps de prospection important ;
  - garder du temps pour assurer le suivi des clients, prospects
- assurer les tâches liées à la vente :
  - réunions, gestion des commandes, livraison ;
  - établir un agenda hebdomadaire ;
  - créer un fichier contacts ;
  - prévoir de récupérer les coordonnées ;
  - déterminer les informations personnelles nécessaires pour la réussite de la prospection
- assurer le suivi de l'activité :
  - calcul du chiffre d'affaires ;
  - suivi des objectifs
- garder du temps pour soi.