

Chapitre 11 – Application 3 – Corrigé de la question 1

SUIVI DE PROSPECTION

	Objectifs	Résultats	Écarts
Nombre de nouveaux contacts	50 nouveaux contacts par semaine		
Prospection téléphonique	5 appels par jour soit 25 appels par semaine		
Prospection physique	6 rendez- vous par semaine		