

## Chapitre 14 –Corrigé de la question 4

### PLAN D'ACTION

Objectifs professionnels	À quelle échéance ?
- revenu d'appoint pour financer les études	6 mois
- s'investir professionnellement	à la fin des études
Objectif de rémunération	À quelle échéance ?
500 euros bruts par mois	6 mois

### Débuter l'activité

Action	Échéance	Objectif	Réalisé
Formation entreprise	16/02/2018	Maîtriser le concept et les valeurs de l'entreprise	X
Formation législation et déontologie professionnelle	17/02/2018	Connaître les règles à respecter dans le cadre de la vente à domicile	X
Prospection hôtes	À partir du 18/02/2018	Identifier les contacts réseau et convaincre à l'organisation de l'escale de lancement	X
Formation produits niveau 1	22/02/2018	Construire sa connaissance des produits pour créer les argumentaires de vente	X
Formation aux solutions digitales fournies	23/02/2018	Gérer son activité	X
Formation « Comment animer une escale »	24/02/2018	Préparer sa 1 <sup>ère</sup> escale	X
Préparation du « Road Book »	25/02/2018	Création du support de vente	x
Rdv de préparation avec l'hôte escale lancement	01/03/2018	Invitation et organisation de l'escale	X
1 <sup>er</sup> rappel chef d'escale	07/03/2018	Suivi de l'hôte	X
Rdv de préparation avec l'hôte 2 <sup>ème</sup> escale	08/03/2018	Invitation et organisation de l'escale	X
Débriefing	08/03/2018	Débriefing parrain	
2 <sup>ème</sup> rappel	10/03/2018	Suivi de l'hôte	X
Escale de lancement	11/03/2018	Réalisation de l'escale de lancement	X
Programmation du suivi de l'escale	12/03/2018	Débriefing parrain Commandes et suivi clients et contacts	X
1 <sup>er</sup> rappel chef d'escale 2	14/03/2018	Suivi de l'hôte	X
2 <sup>ème</sup> rappel escale 2	17/03/2018	Suivi de l'hôte	X
2 <sup>ème</sup> escale	18/03/2018	Réaliser l'escale en autonomie	X
Programmation du suivi de l'escale	19/03/2018	Débriefing parrain Commandes et suivi clients et contacts	X

## Chapitre 14 –Corrigé de la question 4

### Développer l'activité des trois premiers mois

Action	Objectif	Durée hebdomadaire	Organisation	Outils
<b>Prospection hôtes</b>	Développer ses contacts d'hôtes pour augmenter le nombre de réunions	5h	1h par jour	<i>Phoning, emailing, réseaux sociaux, tracting</i>
<b>Relance prospects</b>	Relancer les contacts acquis lors des réunions précédentes ou des prospections	2,5h	0,5h par jour	<i>Phoning, prospection physique, emailing</i>
<b>Suivi clients</b>	Fidéliser les clients, développer les ventes et identifier de nouveaux contacts	2h	1h 2 fois par semaine	<i>Phoning, visites lors des livraisons</i>
<b>Suivi activité</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>– statistiques de ventes</li><li>– suivi des prospections et gestion de la base de données</li></ul>	1h	Tous les vendredis après-midi	Solutions digitales fournies
<b>Débriefing</b>	Suivi par le parrain	1h	Lundi 9h-10h	Téléphone, Skype