

## Chapitre 11 – Application 3 – Corrigé de la question 2

### SUIVI DE PROSPECTION – Semaine du 23 au 28

	Objectifs	Résultats	Écarts
Nombre de nouveaux contacts	50 nouveaux contacts par semaine	45	-5
Prospection téléphonique	5 appels par jour soit 25 appels par semaine	15 (en moyenne 3 appels par jour)	-10
Prospection physique	6 rendez-vous par semaine	9	+3