

NOTES PRISES PAR LES QUATRE VENDEURS POUR ÉTABLIR UN RAPPORT DE VISITE

Je dois faire figurer sur mon compte-rendu de visite :

- le nom de Chausson matériaux
- une case pour mettre le nom du client
- prévoir une ligne pour l'adresse

Sébastien

Quels seront les éventuels destinataires du rapport ? :

- le vendeur intérieur
- le chef d'agence
- la direction régionale

Cédric

Je dois laisser une place importante au compte-rendu de l'entretien avec le client et je dois aussi pouvoir, préalablement à la visite, me fixer des objectifs. Au fait, à propos d'objectifs, il serait intéressant de noter « dans un coin » les thèmes habituels d'entretien en clientèle !

Olivier

Ne pas oublier la date de la visite et le nom du représentant (en pointillés ...)
Quel format ? 21x29,7 cm, cela me paraît suffisamment grand !

Sébastien

Penser à noter et à entourer des actions à entreprendre après la visite .

Il faudrait aussi que l'on puisse entourer les objectifs de la visite dans une liste pré-imprimée.

Par exemple « Promos, Nouveaux produits, Concurrence, Livraisons, Impayés, Prise de commandes, Prix, Prévisions de chantier, etc ... »

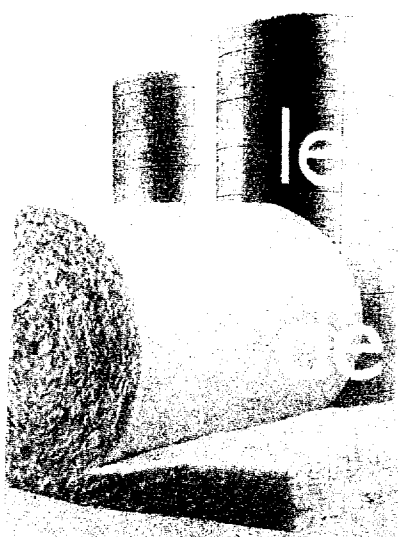
A propos « d'entourer » quelles sont les actions à entreprendre ? :

- Offre de prix, Livrer le ... , Documenter, Relancer, Confirmer, Téléphoner

Je devrais aussi laisser une place, en fin de page, pour un éventuel commentaire de mon supérieur hiérarchique établi à la lecture du rapport ...

Rajouter « Travaux en cours, Tarifs, Règlements, Situation de marché » dans la liste des thèmes habituels !

Claude



3 jours d'isolation

les 6, 7 et 8 novembre

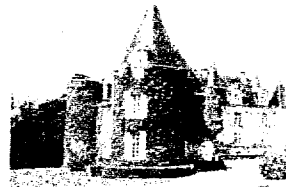
POINTS
TANDEM

ISOLEZ, C'EST GAGNÉ !

Pour toute commande à partir de :

7500 €^{HT}

et jusqu'à 14999 € HT



Vous recevez :

1 LECTEUR/ENREGISTREUR CD

OU DES CHEQUES CADEAUX
CHATEAUX ET
HOTELS DE FRANCE

OU

9375

POINTS
TANDEM



Pour toute commande de :

15000 €^{HT}

et plus...

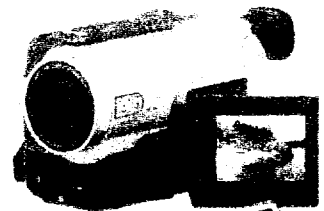
Vous recevez :

1 CAMÉSCOPE DIGITAL AVEC ÉCRAN

OU

15000

POINTS
TANDEM



chausson

MATERIAUX

www.chausson-materiaux.fr

POUR TOUT ACHAT DE PRODUITS D'ISOLATION, PLAQUES DE PLÂTRE, BLOCS-PORTES INTÉRIEURS, FAUX-PLAFONDS, GACHEZ DES CADEAUX OU DES POINTS CADEAUX À CUMULER SUR VOTRE COMPTE.

Pour toute commande à partir de :

800 € HT

et jusqu'à 1499 € HT

Vous recevez :



OU **1000**

POINTS
TANDEM

1 VESTE POLAIRE DIGGAZ 200

Pour toute commande à partir de :

1500 € HT

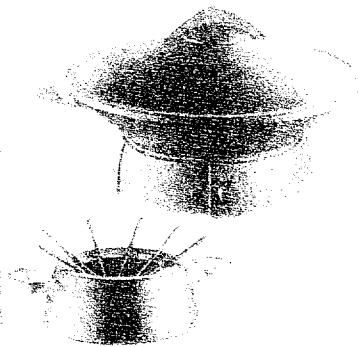
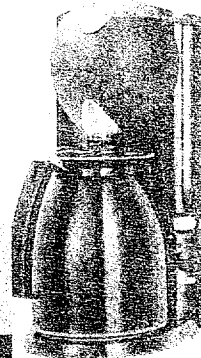
et jusqu'à 2999 € HT

Vous recevez :

1 CAFFETTIERE
PROGRAMMABLE
Grande capacité

1875

POINTS
TANDEM



OU 1 MULTI-COOK + FONDEUR OU

Pour toute commande à partir de :

3000 € HT

et jusqu'à 4499 € HT

Vous recevez :

1 COFFRET GASTRONOMIQUE
Voir détail du coffret en page 4

OU 1 VESTE DE RANDONNÉE
FORCLAZ 500

OU **3750**

POINTS
TANDEM



ANNEXE 1 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Objectifs stratégiques	Moyens mis en œuvre	Avantages pour l'entreprise
SPECIALISATION <i>Devenir de véritables spécialistes dans la distribution des produits du gros et du second œuvre du bâtiment</i>	- - - -	- - - -
DÉVELOPPEMENT <i>Continuer sa stratégie de développement dans le grand Sud-Ouest</i>	- -	- -
DIFFÉRENCIATION <i>Rester à l' « avant-garde » et se démarquer de ses concurrents</i>	- - -	- - -

ANNEXE 2 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

<i>Charges directes</i>	<i>Détail des calculs</i>	<i>Montant H.T. 2002</i>
Salaires annuels fixes		
Commission/marge		
Prime de vacances		
Charges patronales sur salaires fixes		
Charges patronales sur commission/marge		
Charges patronales sur prime de vacances		
Amortissement du véhicule		
Frais de réception		
Carburant		
Entretien du véhicule		
Frais de communication		
Coût d'achat des marchandises vendues (C.A. ^(*) ht – Marge brute)		
Total des charges		

(*) chiffre d'affaires

ANNEXE 3 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

<i>Charges fixes</i>	<i>Montant H.T.</i>	<i>Charges variables</i>	<i>Montant H.T.</i>
Total	24 647	Total	606 660

ANNEXE 4 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Chiffres d'affaires :

Charges variables :

Marge sur coût variable =

Charges fixes :

Rentabilité de l'activité =

Seuil de rentabilité =

ANNEXE 5 (À RENDRE AVEC LA COPIE)

Rappel du seuil de rentabilité (SR) à atteindre :

<i>Mois</i>	<i>C.A. mensuel</i>	<i>C.A. cumulé</i>	<i>Mois durant lequel le SR est atteint (à repérer par un x)</i>
Mars			
Avril			
Mai			
Juin			
Juillet			
Août			
Septembre			

Mois de l'année 2002 pendant lequel le seuil de rentabilité du représentant est atteint :

Le résultat est-il compatible avec les objectifs du groupe ?

Commentaires :

COMPTE-RENDU DE VISITE

LETTRE DU PUBLIPOSTAGE

Chausson MATÉRIAUX

www.chausson-materiaux.fr

Lieu dit « Croix du sud »

Rue Joseph Cugnot

11100 NARBONNE