

## 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 ... »*

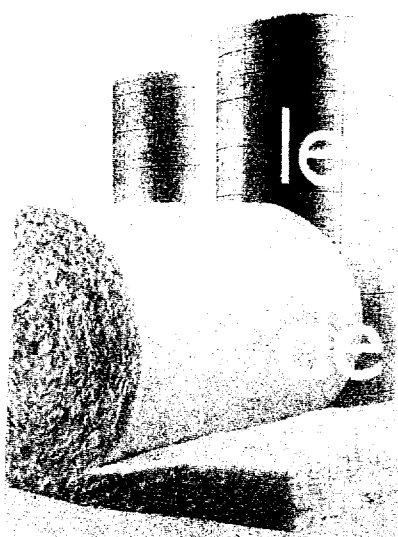
*A propos « d'entourer » quelles sont les actions à entreprendre ? :*

*- 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

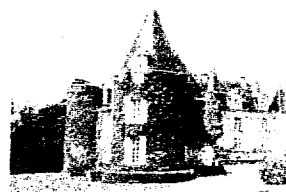
POINTS  
TANDEM

## ISOLEZ, C'EST GAGNÉ !

Pour toute commande à partir de :

**7500 € HT**

et jusqu'à 14999 € HT



Vous recevez :

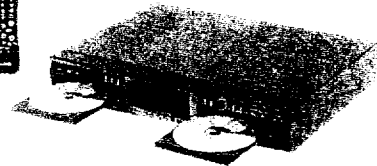
UN LECTEUR/ENREGISTREUR CD

OU DES CHEQUES CADEAUX  
CHATEAUX ET  
HOTELS DE FRANCE

OU

**9375**

POINTS  
TANDEM



Pour toute commande de :

**15000 € HT**

et plus...

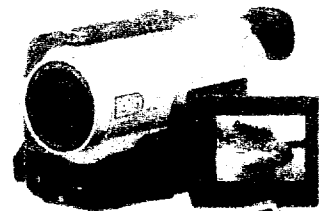
Vous recevez :

UN CAMÉSCOPE DIGITAL AVEC ÉCRAN

OU

**15000**

POINTS  
TANDEM



# chausson

MATERIAUX

[www.chausson-materiaux.fr](http://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**

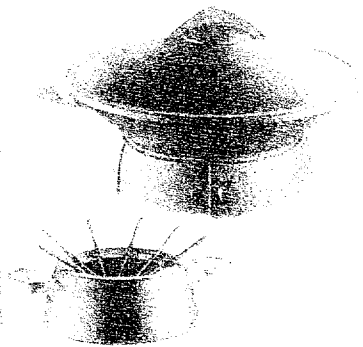
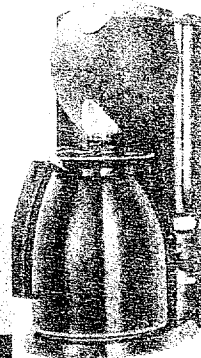
et jusqu'à 2999 € HT

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)**

<b>Objectifs stratégiques</b>	<b>Moyens mis en œuvre</b>	<b>Avantages pour l'entreprise</b>
<b>SPECIALISATION</b> <i>Devenir de véritables spécialistes dans la distribution des produits du gros et du second œuvre du bâtiment</i>	-  -  -  -	-  -  -  -
<b>DÉVELOPPEMENT</b> <i>Continuer sa stratégie de développement dans le grand Sud-Ouest</i>	-  -	-  -
<b>DIFFÉRENCIATION</b> <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. <sup>(*)</sup> 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>
<b>Total</b>	<b>24 647</b>	<b>Total</b>	<b>606 660</b>

**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](http://www.chausson-materiaux.fr)

Lieu dit « Croix du sud »

Rue Joseph Cugnot

11100 NARBONNE