

## LE TEMPS DISPONIBLE POUR L'ACTION

- ✓ Il est toujours plus facile pour les commerciaux de faire autre chose que de prospector car ce n'est pas ce qu'ils préfèrent...
- ✓ Notre tendance naturelle est d'aller voir nos clients et à passer plus de temps que nécessaire pour ensuite nous justifier par.... notre manque de temps.
- ✓ Pourtant, on le sait, la prospection est nécessaire.
- ✓ Il faut donc avoir une approche rationnelle du temps disponible et fixer des temps de prospection pour s'assurer qu'elle soit faite.
- ✓ Pour répartir le temps commercial « utile » entre prospection et fidélisation, il faut partir du temps global dont nous disposons.
- ✓ Ensuite, il faut soustraire de ce temps toutes les journées « non productives » : congés, jours fériés, formation, déplacement...
- ✓ Enfin il faut attribuer les journées restantes à la prospection ou à la fidélisation