

## RAPPORT D'ACTIVITÉ COMMERCIALE HEBDOMADAIRE

Nom et matricule du commercial : UNIA Raphaël - C0105

Territoire / zones couvertes : Départements 13, 30 et 84

Semaine du : 25/11 au 01/12/20xx

### Activités de la semaine :

		Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	Total
<b>Appels téléphoniques</b>	Réalisés	12		4					16
	Argumentés	7		3					10
	RDV obtenus	3		1					4
<b>RDV</b>	Réalisés		5	2	6	2			15
	Propo commerciale en cours		1	0	4	1			6
	Ventes réalisées		1	1	2	1			5
	Non aboutis		3	1	0	0			4
<b>Autres activités</b>	Réunions internes					1			1
	Salons professionnels								
	Formation								
	Autres								

# OPENCLASSROOMS

<b>Profil des prospects / clients contactés</b>	Ambulanciers		2					2
	Autocaristes		1	1	2	1		5
	Loueurs		1					1
	Transport express		1		1	1		3
	Transport Poids-Lourds			1	3			4
	Autres							
<b>Résultats</b>	Objectifs CA	1k€	1k€	1k€	1k€	1k€		5000 €
	CA Réalisé	0k€	1k€	1,3k€	2,2k€	0,8k€		5300 €
	Objectifs ventes	1	1	1	1	1		5
	Ventes réalisées	0	1	1	2	1		5

**Difficultés rencontrées & solutions proposées :**

# OPENCLASSROOMS

## **Observations & recommandations :**

Sur les 5 autocaristes que j'ai rencontrés, j'ai réalisé 1 vente, et 2 propositions sont en cours et ont de fortes chances d'aboutir. Les autocaristes sont sensibles à nos produits, à l'inverse des loueurs, que nous ne parvenons pas à séduire.

Le transporteur express "Atout'Heure 84" est intéressé, mais il lance juste son activité. Il faudrait une remise supplémentaire pour le convaincre (voir compte-rendu d'entretien)

**Signature du commercial :**

R. UNIA