

Corrigé de l'activité P1C4



Il peut y avoir plusieurs façons d'organiser le planning de Yacine.

Répondez à ces questions pour vérifier si votre planification est correcte :

Question à se poser :	OUI	NON
La réunion commerciale est-elle bien programmée le vendredi matin de 9h à 12h ?		
Avant cette réunion commerciale, ai-je bien préparé les tableaux de bord, organisé les RDV et préparé ma campagne de prospection ?		
Ais-je positionné une heure par jour pour gérer les urgences ?		
Est-ce que j'ai bien programmé un point commercial interne le mercredi ?		
La gestion des litiges est bien planifiée pendant 1h le lundi et 1h le jeudi ?		
Est-ce que la collecte de données clients se fait bien en 3 sessions d'une heure chacune ?		
Est-ce que j'ai un temps de minimum 2h consécutives à chaque fois que je travaille sur l'appel d'offres ?		
Le tableau affiche « OK » pour la conformité de chacune des missions ?		

Si vous avez répondu OUI à toutes ces questions, alors votre planning est sûrement bon. Si non, essayez de le modifier pour que l'ensemble des réponses deviennent un OUI.

Vous pouvez aussi consulter la planification réalisée par Yacine, qui est une des possibilités, mais pas la seule :

	8h à 9h	9h à 10h	10h à 11h	11h à 12h	Pause déjeuner	de 14h à 15h	de 15h à 16h	de 16h à 17h
Lundi	L	L	L	G		D	D	M
Mardi	D	D	D	D		E	F	M
Mercredi	B	B	B	B		C	I	M
Jeudi	H	H	C	E		G	F	M
Vendredi	C	A	A	A		J	K	M