



RESPONSABLE COMMERCIAL — RÔLE ET ROUTINES

Objectif : faire vivre la méthode dans la durée.

Routines attendues :

- briefing quotidien court ;
- organisation et répartition ;
- observation terrain ;
- correction d'un point précis à la fois ;
- contrôle de la connaissance produit ;
- contrôle de la découverte client ;
- suivi des responsables par famille ;
- reprise des écarts ;
- bilan court des actions et difficultés.

Le Responsable Commercial ne se contente pas de transmettre des supports : il vérifie que la connaissance est réellement maîtrisée.