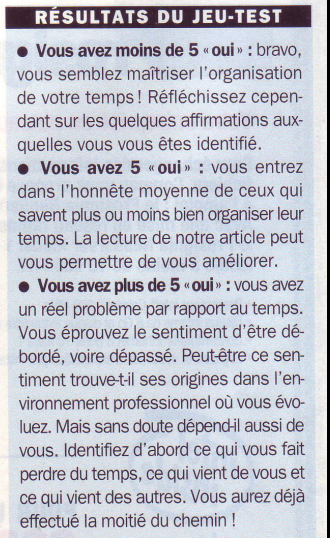
**Thème 1 : Le développement personnel du vendeur**

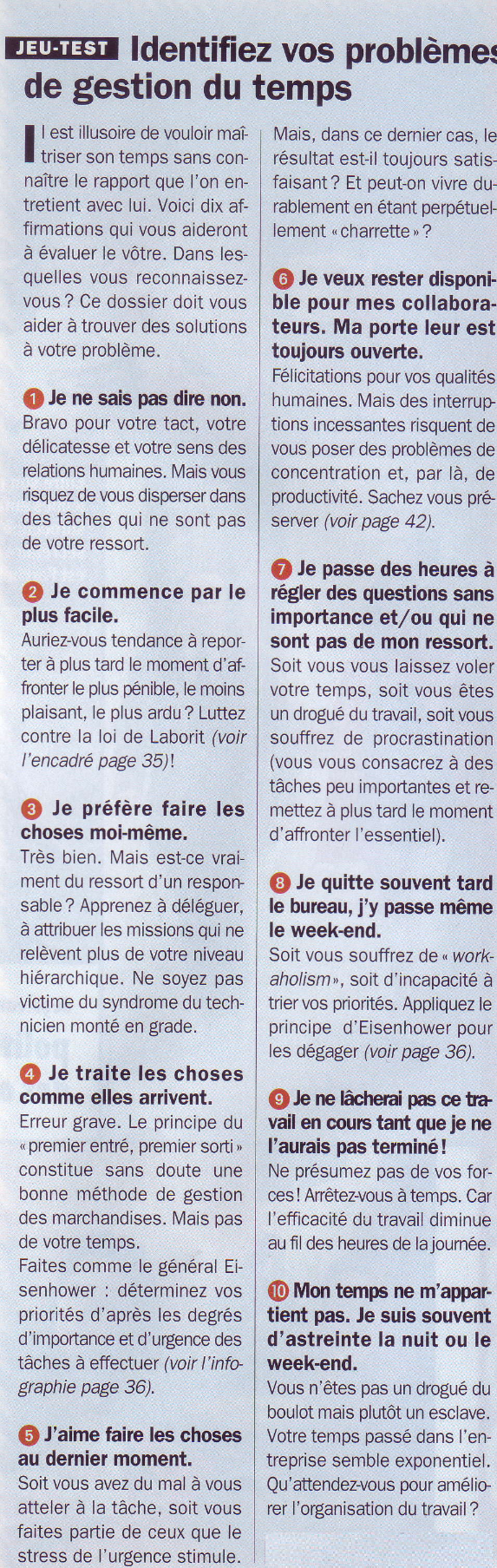
**La gestion du temps**

**Activité 1 : Jeu test**

Quel est votre rapport avec le temps ? Faites le test ci-dessous pour y répondre.

Il suffit de répondre par oui ou par non aux 10 affirmations.



****

**Activité 2 : Les différentes lois**

Lisez le document ci-dessous puis répondez aux questions

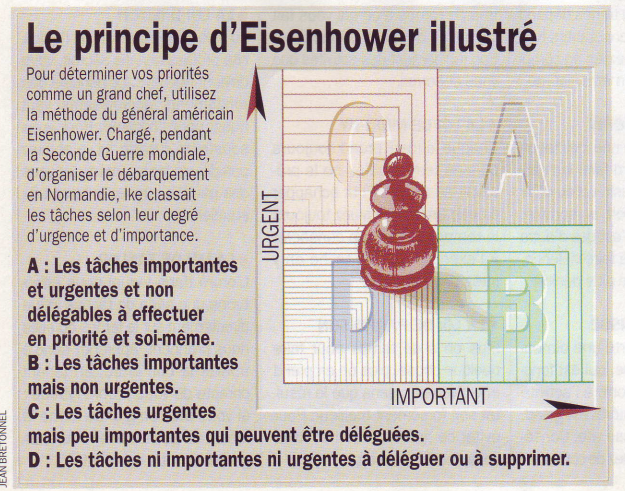


2.1. Expliquez la loi de Laborit

2.2. Que faut-il faire pour lutter contre cette tendance ?

2.3. Qu’est-ce que la procrastination ?

**Activité 3 : Le Principe d’Eisenhower**



**Journée type du commercial :**

**9 h : Arrivée au bureau : traitement du courrier**

**10 h: Suivi de la commande du client « Dupont »**

**10h30 : Relance de l’entreprise « Sevat » retard de paiement**

**11 h : Prise de RDV : phoning**

**12 h: RDV au café avec le collègue « jean Murat »**

**14h : Visites et négociations sur rdv**

**15 h: RDV avec l’entreprise Sevat**

**17h : Réaliser un compte rendu qui peut être effectué par la secrétaire.**

**3.1 Réorganisez la journée type du commercial selon le principe d’Eisenhower.**

Quels sont les différents outils qui permettent à un commercial de mieux gérer son temps ?