

1	Description générale de ma journée de travail avec le représentant / secteur – horaire – activités principales de représentation – etc.				
	Date :	Date :	Date :	Date :	Date :
Inscrire votre heure d'arrivée et votre heure de sortie	Arrivée : Sortie :	Arrivée : Sortie :	Arrivée : Sortie :	Arrivée : Sortie :	Arrivée : Sortie :
Inscrire les activités commerciales (Vente et promotion)					
Inscrire les activités de gestion réalisées (planification, prospection etc.)					
Identifier les noms des clients visités					
Identifier la nature des sujets abordés avec les clients et le représentant (Suivis, nouveaux produits proposés, annonce des promotions, merchandising, planification des achats, confirmation d'achat, etc.)					

2	Informations recueillies auprès du représentant / information qui seront présentées dans mon Rapport de stage Voici quelques suggestions de sujets – À vous de les adapter selon les 4 sujets que vous voulez aborder				
J'ai appris comment le représentant planifie et organise la gestion de son territoire de vente tout au long d'une année.					
Je peux maintenant expliquer comment le représentant organise la gestion de ses dossiers clients et comment il priorise ses clients.					
Je comprends comment le représentant travaille en étroite collaboration avec plusieurs autres personnes de son entreprise.					
Voici comment fonctionne le processus de vente auprès d'un client.					
Voici la place qu'occupent les technologies dans la vie du représentant					

Voici comment ça se déroule, en général, lorsque nous rencontrons un client.					
Sujet au choix Voici...					