**Chapitre 3**

**L’équipe commerciale**

**I. Calculer la taille de l’équipe commerciale**

Exemple

Portefeuille client

* Entreprise CA > 10 000
* 8 visites par an 🡪 ½ h (10)
* Entreprise CA < 10 000
* 3 visites par ans 🡪 1h ( 50)

Salarié

35h 5jour par semaine avec 5 semaine de congé payé

8 x 1,5 x 10 = 120h 🡪 temps de visite pour les entreprises CA > 10 000

3x 2 x 50 = 300 h 🡪 temps de visite pour les entreprises CA< 10 000

120 + 300 = 420 h 🡪 heures de formation

52 - 7 = 45 🡪 nombre de semaine de travail de notre salarié

45 x 4 = 180 J 🡪 nombre de jour de travail

180 x 7 = 1260 h nombre total d’heure de travail du commercial

1260 / 2 = 630 🡪 si tu le prends à mi-temps il a encore de la marge pour gérer sa prospection.