# FICHE DE PRÉPARATION DE RENDEZ-VOUS

Date :

 Nom du laboratoire :

## 1°) Analyse en amont (à préparer)

- Produits périmés / à faibles rotations ( voir si reprise possible)

- Produits en surstock ( prévoir OP avec le délégué)

- Promotions ou mises en avant en cours ( à chiffrer)

- Chiffre d'affaires sur la gamme ( vs année précédente)

## 2) Objectifs du rendez-vous

☐ Nouveautés produits

☐ Conditions commerciales

☐ Analyser les rotations / performances en rayon

☐ Demander de réassort / PLV / formation (si besoin)

☐ Négociation d’une OP/ mise en avant

☐ Autre :

## 3) Points à proposer / négocier

☐ Mise en avant vitrine / comptoir

☐ Opération promotionnelle

☐ Formation équipe / e-learning

☐ PLV / échantillons / affiches

☐ Conditions spéciales (remises, franco...)