***Postulat de base :***

***-*** *ADMEN fait foi.*

*- Les consultants travaillent en bonne intelligence et COMMUNIQUENT entre eux.*

**REGLES COMMERCIALES**

**CLIENT :**

Un client (c’est à dire facturé donc en rouge dans la base) ne peut être approché par un autre consultant. Si aucune action n’est réalisée dans les 12 mois qui suivent la dernière action, le compte est ouvert à tous !

Pour les grands groupes du type VINCI, CAP GEMINI, BOUYGUES… qui recouvrent des dizaines de sociétés / BU indépendantes les unes des autres en terme de fonctionnement RH, on discute d’abord avec le consultant qui a facturé une société / BU mais les autres restent tout de même ouvertes.

**PROSPECT :**

Un prospect suivi est un prospect bien renseigné avec des actions concrètes réalisées sur les contacts :

* + Rendez-vous (physique ou téléphonique) avec une date de rdv et compte rendu
	+ Déjeuner

Pour ces actions le prospect est intouchable durant les **6 mois** qui suivent la dernière action, ensuite le compte est ouvert à tous !

Pour les actions : Mail, contact téléphonique, ad chase, prise de références.

Le prospect est intouchable durant les **3 mois** qui suivent la dernière action, ensuite le compte est ouvert à tous !

C’est la date de la dernière action réelle réalisée sur n’importe quel contact qui donne le timing. Aussi, est-il important de consulter les actions réalisées.

**RECAPITULATIF**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Date de dernière action** |  |
| **Client** | **12 mois** |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Action** | **Action** |
| **Prospect** | VCLT/ DEJ | Mail/ Contact/ Tél /Ad chase |
|  | **6 mois** | **3 mois** |
|  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Filiales Groupe** | Priorité au consultant travaillant le groupe (clients ou prospects), on communique d’abord avec lui avant d’attaquer une filiale mais elles peuvent être travaillées. |

Toutes actions ne rentrant pas dans ce cadre reviendra directement au consultant travaillant initialement le compte.