

DOCUMENTATION / SUPPORT DE FORMATION



Table des matières

Positionnements et affectations	3
--	---

Positionnements et affectations

Positionnements et affectations Entre -3 et +3 mois Opérationnels Internes Utilisateurs actifs

Par collaborateur Par prospect / client

Positionnements et affectations entre octobre 2023 et avril 2024 16 éléments 1/1 200

Entité du collaborateur	Prospect / Client	Proposition / Affaire	Commercial	Type	Volet : date de début d'activité	Volet : nb jours - date de fin	Sites d'intervention	Nom	Fonction	E-mail	Téléphone	Mobile	Suivi d'affaire				Prochain suivi de mission	octobre 2023 -> décembre 2023			février 2024 -> avril 2024				
													ODM transmis ?	Dernier suivi de mission	Eval du dernier suivi (%)	Eval. globale mission (%)		Activité réelle passée	Activité réelle mois en cours	Activité planifiée mois en cours	Activité planifiée future				
ALPES Lise																									
VS GROUPE	Client : CAPGEMINI	AFFAIRE 20230303-002 : Projet SIGMA	DURAND JACQUES	Régie	01/12/2023	100 jours							●	Aucune évaluation	Aucune évaluation										
VS GROUPE	Client : ENEDIS	AFFAIRE 20231219-008 : Projet S2 2023	ALPES Lise	Régie	01/06/2023	31/12/2024							●	Aucune évaluation	Aucune évaluation		54,00	23,00	8,00						
ARLOIN Paul																									
VS GROUPE	Client : AXEEO	AFFAIRE 20200777-001 : Planif	VSA Admin	Régie	01/06/2020	31/12/2020							●	Aucune évaluation	Aucune évaluation				19,00						
VS GROUPE	Client : CLIENT.21	AFFAIRE 20220208-001 : Affaire Webinar Gestion ST	VSA Admin	Forfait	01/01/2022	20 jours - 31/01/2022							●	Aucune évaluation	Aucune évaluation				2,00						
CARMO Louise																									
VS GROUPE	Client : AUCHAN	AFFAIRE 20231114-001 : HS TV23	BALMON Caroline	Régie	01/11/2023	30/11/2023							●	Aucune évaluation	Aucune évaluation										

Cette page permet de suivre le positionnement sur les affaires autour d'une période donnée.

Deux visions sont proposées :

- Positionnement par collaborateur
- Positionnement par prospect/client

Ce tableau va permettre aux managers de suivre différents indicateurs

- le suivi d'affaire
- l'activité réelle passée.
- l'activité réelle du mois en cours.
- L'activité prévisionnelle du mois en cours.
- l'activité prévisionnelle future.

Tous ces taux d'activité dépendent des affaires ou propositions de chaque client par collaborateurs.