

Ordre du jour de la réunion d'équipe de vente

Titre de la réunion

Lieu	Date

Heure de début	Heure de fin

Facilitateur

Membres de l'équipe présents	

1. Évaluation des performances du mois dernier (Quels étaient les principaux objectifs ? L'équipe les a-t-elle atteints ?)	Durée :
---	---------

2. Accomplissements notables	Durée :
ACCOMPLISSEMENT N°1 :	
ACCOMPLISSEMENT N°2 :	
ACCOMPLISSEMENT N°3 :	
ACCOMPLISSEMENT N°4 :	
ACCOMPLISSEMENT N°5 :	

3. Principaux défis auxquels l'équipe a été confrontée	Durée :

4. Nouvelles stratégies de ventes éventuelles (au cas où quelqu'un aurait trouvé une nouvelle stratégie de vente ou de nouvelles idées)	Durée :
--	---------

--	--

5. Objectifs de ventes pour le mois à venir	Durée :
OBJECTIF N°1 :	
OBJECTIF N°2 :	
OBJECTIF N°3 :	
OBJECTIF N°4 :	
OBJECTIF N°5 :	

6. Questions et points d'action (résumé de la réunion et prochaines étapes)	Durée :

Titre de la prochaine réunion	Lieu	Date	Heure de début	Heure de fin