MICROMANIA-ZING BRIVE — RESTITUTION FINALE

Mission 1 · Mission 2 · Mission 3 — il reste **15 minutes** : vérifier, écrire, se positionner.

NOM ET PRÉNOM (EN MAJUSCULES, COMME À L'ÉCRAN)	CLASSE	TEMPS
_____	_____	15 min

Tu as terminé tes trois missions dans le CRM. **Ne ferme rien.** On compare d'abord ta saisie avec la réalité du magasin, puis tu écris le mot que tu laisserais à Mme Berger, puis tu dis où tu en es.

1 · JE COMPTE CE QUE J'AI FAIT (5 min — avant de regarder le corrigé)

CE QUE J'AI FAIT DANS LE CRM	OÙ JE LE VÉRIFIE	MON COMPTE
Fiches clients que j'ai diagnostiquées	Onglet **Clients**	___ / 7
Dossiers que j'ai fait avancer (état + action écrite)	Onglet **Ventes & dossiers**	___ / 3
Dossiers pour lesquels j'ai donné un délai	Onglet **Ventes & dossiers**	___ / 3
Informations gardées en veille et classées	Onglet **Veille**	___ / 8
Informations écartées **avec un motif**	Onglet **Veille**	___ / 2

*Compte **toi**, sans le corrigé. C'est ton bilan de saisie ; le prof vérifiera après.*

2 · LE MOT À MME BERGER (7 min — 5 lignes, c'est ton info de fin de matinée)

SITUATION
Il est 12 h 30. Mme Berger est en réserve. Tu lui laisses ce mot avant de partir.

CONTRAINTES
5 lignes maximum. Pas de fiche, pas de liste : des phrases. Elle doit tout comprendre sans toi.

À DIRE
Le plus important des 3 clients · ce que tu as fait dans le CRM · ce qui **BLOQUE** et attends une décision.

_____

_____

_____

_____

_____

JE VÉRIFIE AVANT DE RENDRE

- ☐ Je m'adresse à elle (« Bonjour Mme Berger ») et je signe.
- ☐ Je cite au moins une **information précise** prise dans le CRM (un prix, une date, un numéro de dossier).
- ☐ Je dis **qui** doit décider de quoi.
- ☐ Je n'écris rien que le CRM ne prouve pas.
- ☐ 5 lignes, pas plus.

ET L'EXPORT ?

Dans le CRM : bouton 📄 **Exporter ma saisie** (en bas des onglets Clients, Produits ou Ventes), puis **Ctrl+A**, **Ctrl+C**, et colle ta saisie **au dos de cette fiche**. C'est la preuve de ton travail.

3 · OÙ J'EN SUIS (3 min — une croix par ligne, honnêtement)

CE QUE LA MISSION ME DEMANDAIT	INSUFFISANT	FRAGILE	SATISFAISANT	TRÈS BIEN
Comprendre la demande réelle d'un client Mission 1 — avant de proposer quoi que ce soit	☐	☐	☐	☐
Faire avancer un dossier et lui donner un délai Mission 2 — une action, une date, un responsable	☐	☐	☐	☐
Trier l'information : garder l'utile, écarter le faux Mission 3 — source, date, objet de veille, motif	☐	☐	☐	☐

La difficulté que je veux travailler pendant ma PFMP : _____

Un réflexe de vendeur que je garde : _____