**Nombre optimal de commerciaux(ales) dont devrait disposer l’entreprise**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Détails des calculs** | **Semaines** |
| Nombre de semaines dans l’année |  |  |
| Nombre de semaines de congés payés |  |  |
| Nombre de semaines non ouvrées dans l’année |  |  |
| **Nombre total de semaines ouvrées dans l’année** |  |  |
|  |
| **Nombre d’heures consacrées exclusivement à la vente** |
|  | **Détail des calculs** | **Par semaine** | **Par an** |
| Nombre d’heures consacrées à la vente **par un(e)** technico-commercial(e) |  |  |  |
|  |
| Nombre d’heures consacrées à la première étape pour l’ensemble des agences |  |  |  |
| Nombre d’heures consacrées à la deuxième étape pour l’ensemble des agences |  |  |  |
| Nombre d’heures consacrées à la troisième étape pour l’ensemble des agences |  |  |  |
| Nombre d’heures consacrées à la quatrième étape pour l’ensemble des agences |  |  |  |
| **Nombre d’heures annuel total consacré à la vente par les 14 agences** |  |
|  |

**Recrutements nécessaires**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Détails des calculs** |  |
| Nombre théorique de technico-commerciaux(ales) nécessaires |  |  |
| Nombre de technico-commerciaux(ales) actuel(e)s |  |  |
| Nombre de technico-commerciaux(ales) à recruter |  |  |

**Nombre annuel de prospects par région (année N)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Pays de la Loire** | **Bretagne** | **Normandie** | **Centre-Val de Loire** | **Nouvelle-Aquitaine** |
| 458 | 444 | 443 | 362 | 443 |
| **Proposition de répartition des recrutements par région** |
| **Pays de la Loire**  | **Bretagne** | **Normandie** | **Centre-Val de Loire** | **Nouvelle-Aquitaine** |
|  |  |  |  |  |