|  |  |
| --- | --- |
| Semaine n°1 du 27/04/2015 au 01/05/2015 | Nature du stage Prospection ou GOIE |
| Nature des tâches demandées | - Faire de la récolte de fonds devant les magasins au profit de l’association- Rédiger un planning des récoltes par magasin et par région - Vérifier les numéros des entreprises contactées- Faire de la prospection de clients pour le « bucket collection »- Faire du phoning  |
| Liste des documents utilisés | - Base de données informatiques interne à l’entreprise - Fichier clients |
| Outils utilisés | - PC et Excel- Téléphone (avec le guide d’entretien téléphonique donné par l’entreprise même)- Plan des trains et métros londoniens pour accéder aux différentes entreprises |
| Résultats obtenus | - Récoltes de fond fructueuses (80£ en une journée) |
| Difficultés rencontrées | - Beaucoup de collègues (dont stagiaires) ne sachant pas parler anglais donc difficile de se répartir les tâches- Réponses très vagues des interlocuteurs lors du phoning + difficultés à comprendre la langue et l’accent |
| Moyens à mettre en œuvre pour s’améliorer | - Etre plus attentif aux réponses données lors du phoning et ne pas hésiter à demander de répéter ou de demander à nous laisser une adresse mail ou un téléphone pour détailler la démarche de l’entreprise de manière plus claire afin d’avoir une réponse positive. |