

# Vue sur les Missions FLOA

# FDV

Une journée type d'un  
conseiller commercial  
chez FDV



GROUPE

*Casino*

**Coriolis**  
Telecom



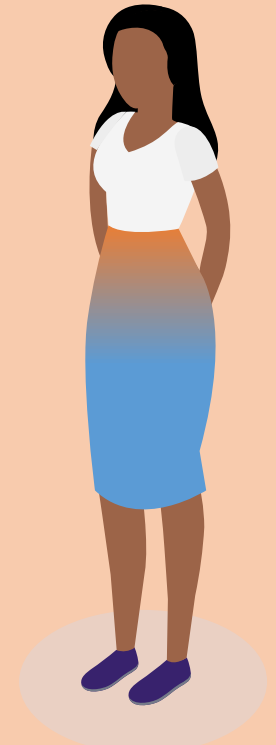
Protected

**FLOA** 

Dans ce cours, vous allez avoir une présentation du métier de **Conseiller Commercial** au travers d'une **journée type** pour **bien comprendre en quoi consiste le métier**

HELLO!

Je suis Jayden



## Les qualités et compétences requises pour être un conseiller commercial reconnu:

- ▶ Un goût réel pour les contacts humains
- ▶ Un excellent talent d'écoute
- ▶ Aimer le terrain
- ▶ Une capacité à comprendre parfaitement les attentes d'un client en vue de lui proposer une solution adaptée
- ▶ Être capable de développer les arguments qui persuaderont le prospect du caractère avantageux du produit ou service proposé



# Où travailler ?

Nos commerciaux sont déployés dans les **Casino Hyper et Super** à proximité de chez vous dans le but de commercialiser des produits et services :

- Bancaires
- D'assurances
- Des forfaits mobiles



Un espace vous sera dédié dans **Casino** dans le but d'accueillir vos prospects afin de commercialiser vos produits et services.

Pensez à vous déplacer dans l'ensemble du magasin



# Le déroulement de la journée



# 1 L'arrivée au magasin



AA fdvfrance.fr

**FDV**

Identifiant :  
Mrs0007

Magasin:  
AIX EN PCE

COMPLET FLOA

PROTECTED

CORIOLIS

**OUVERTURE MAGASIN**

Nom du client :  
\_\_\_\_\_

Num Auto-CB :  
\_\_\_\_\_

N° de dossier :  
\_\_\_\_\_

Envoyer le formulaire

1. Ouvrir le lien « suivi des ventes » sur <https://fdvfrance.fr>
2. Insérer votre **Identifiant** (transmis par le C.E)
3. Choisir **la ville** sur laquelle vous êtes affecté
4. Cocher « **OUVERTURE MAGASIN** »
5. Valider en cliquant sur « **envoyer le formulaire** »

Chaque commercial présent doit sélectionner « **ouverture magasin** »



## 2 La journée peut commencer

L'activité commence à **10H ou 12H (voir son chef d'équipe)**

Votre travail ne consiste pas seulement à rester derrière votre bureau mais à **se déplacer dans l'ensemble du magasin** afin de rencontrer vos futurs clients !

**Le magasin** doit être votre terrain de jeu

Aller à la **rencontre de vos prospects** dans le but de dénicher vos futurs contrats.





### 3 La prospection

Vous pouvez vous renseigner et souscrire vos prospects partout dans le magasin pour prospecter (ligne de caisse, allée centrale....)

**Impératif** : il faut toujours prospecter avec ses fiche statistiques et la remplir après chaque PITCH afin d'y indiquer :

Les  
ventes

Déjà  
Client

Les refus

Argumentaires  
Non  
aboutis

Client  
Non  
éligibles



4

Félicitations ! Un client est intéressé par votre produit

**Avant de démarrer le parcours de souscription,**  
assurez-vous que le client à :

**Une pièce d'identité valide** (CNI, Passeport Français et de l'union Européenne, Permis de conduire , titre de séjour).

Si l'adresse déclarée par le client est différente de l'adresse de la carte d'identité, demander alors un justificatif de domicile à l'adresse actuelle.

**Un RIB**

**Son téléphone**

Faire la **vérification « AUTO-CB »** du client **en appelant le 09 69 39 57 26**



## 5 Le client à tout, enregistrons le 😊

Rendez-vous sur [cartecasinogeant.com](https://cartecasinogeant.com)

1. Saisissez la ville du magasin, votre numéro de vendeur et prescripteur
2. Remplir les informations personnelles avec le client
3. Signature électronique
4. Télécharger les pièces justificatives
5. Finalisation de la demande (deux possibilités)
  - Saisie vente OK
  - Message de traitement du dossier



## 6 Journée finie, good job !



FDV

Identifiant :

Magasin:

Complet Floa :

Incomplet Floa :

Refus Floa :

Ventes Protected :

Ventes Coriolis :

Pitch :

Déjà client :

La journée se finit à 12h ou 18h  
Avant de quitter le magasin, vous devez remplir la fiche statistiques dématérialisée.

Vous rendre sur le lien suivant :

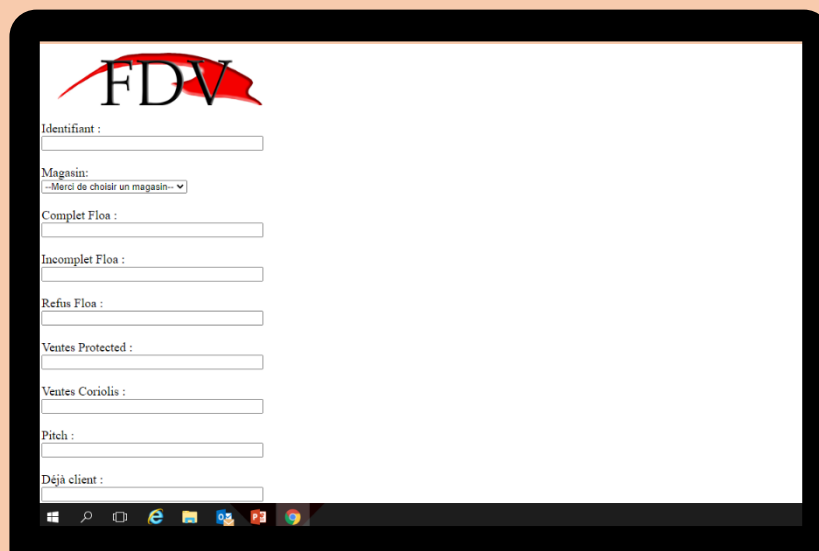
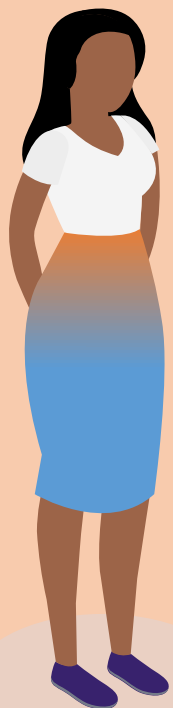
[Fiche stat](#)

Tous les commerciaux doivent remplir leur fiche statistiques



Il est important de bien noter vos fiches statistiques

L'équipe de Communication s'en servira pour réaliser un reporting à l'attention du partenaire et le suivi de vos présences et primes commerciales



FDV

Identifiant :

Magasin:

Complet Floa :

Incomplet Floa :

Refus Floa :

Ventes Protected :

Ventes Coriolis :

Pitch :

Déjà client :



Vous pouvez retrouver  
tout les supports adaptés  
pour Casino sur le lien :

[fdvfrance.fr/PITCH](https://fdvfrance.fr/PITCH)

Merci !

