

<p><b>Date : 29 AVRIL 2020 - (Période de confinement Covid19)</b></p> <p><b>Animateur :</b> Alexandra SERY</p> <p><b>Rapporteur :</b> Corinne LE MOUEL</p>	<p><b>Thème du jour</b></p> <p><b>« Comment s'organiser pour maintenir son activité en période de turbulences ? »</b></p>
<p><b>Focus PROBLEMATIQUE</b></p> <p>En période de confinement, notre activité doit se maintenir et nous devons aménager nos pratiques en matière de prospection.</p> <p>➔ En quoi est-ce une difficulté/un défi pour moi ?</p> <p>C1 : Dans cette période de difficulté sanitaire grave, j'ai mis le commercial en suspens.</p> <p>C2 : La prospection c'est aussi rendre service. L'accompagnement à distance est aussi une solution.</p> <p>C3 . Le commercial me semble déplacé.</p> <p>C4 : Démarrage de prospection difficile pour un nouveau consultant</p>	<p><b>Focus PRATIQUES (échange) dans le réseau RPBO© (tour de table)</b></p> <p>➔ Comment font les autres CRPBO© ?</p> <p>➔ Quelles sont les bonnes pratiques à partager ?</p> <p>C1 : Préparation de la reprise d'activité progressive en étant plus présent sur les réseaux sociaux.</p> <p>C2 : Prospection communauté de commune, ANDRH, + création page facebook professionnelle et augmentation des posts</p> <p>C3 : Présentation de l'offre RPBO au centre de gestion du département service de santé au travail des agents territoriaux afin d'être labellisé</p> <p>C4 : Informer qu'il existe des solutions n'est pas faire du démarchage « agressif »</p>
<p><b>Focus ENJEUX</b></p> <p>➔ -Qu'est-ce que ça va changer pour moi ?</p> <p>➔ -A quoi dois-je être plus attentif dans la posture (SF-SE) ?</p> <p>C1 : Arrêt prospection, rester en cohérence avec mes valeurs</p> <p>C2 : Travail en visio très exigeant, privilégie les accompagnements en cours. Peu d'arrêts de mes accompagnements en cours, la visio fonctionne bien.</p> <p>C3 : La prospection est déjà une difficulté pour moi, accentuée par le confinement, heureusement le bouche à oreille me permet d'avoir de nouveaux clients</p> <p>C4 : diminution de l'activité car mise en suspens de 80% des accompagnements en cours</p>	<p><b>Focus SOLUTIONS - Duo gagnant !</b></p> <p>➔ 1- Résolutions (prise de conscience, compréhension)</p> <p>➔ 2- Solutions (actions à mettre en œuvre)</p> <p>C1 : Afficher notre expertise/Mettre en place des posts experts RPBO</p> <p>C2 : Nous faire connaître/Sabine enregistre une conférence sur youtube et diffusion par les membres du réseau</p> <p>C3 : Cibler nos prospects/Prospecter les mutuelles (intérêt RPBO réduire les périodes d'AT), l'ANACT, la CARSAT</p> <p>C4 : Plus forts si communication commune du réseau/travailler ensemble, communiquer sur les facteurs de risque du confinement</p>

**COMMENTAIRES – Références – Liens articles – Questions en suspens :**

Inscrivez ici les moments-forts, les infos clés, les liens utiles pour le réseau :

- L'action de prospection est une difficulté pour les consultantes RPBO (accentué par le confinement)
- Rester présents sur les réseaux pendant le déconfinement permet d'être identifié comme une solution lorsque ce sera nécessaire pour les clients
- L'organisation d'une communication collective d'experts RPBO permettrait à chacun des consultants d'être plus visible et reconnu comme des experts.
- le nombre de suspension des accompagnements liés au confinement est très variable selon les consultants. Il est plus important lorsque l'accompagnement en visio est ressenti comme une difficulté par le consultant.

Questions restées en suspens nécessitant une réponse :

- Est-il envisageable que Sabine enregistre une vidéo sur youtube qui puisse être « poussée » par l'ensemble des membres du réseau. Ceci afin de faire connaitre le réseau via le moyen le plus efficace en cette période de déconfinement progressif.

Merci de votre participation à tous.

Cordialement.

Sabine BATAILLE