

PLAN INDIVIDUEL 2025

NOM : _____

OBJECTIF DE REVENU PERSONNEL 2025 : _____

OBJECTIF DE CHIFFRE D'AFFAIRES 2025 : _____

PROJECTION DE CA FACTURE PAR MOIS

	CA FACTURE 2023	CA FACTURE 2024	OBJECTIF 2025
JANVIER			
FEVRIER			
MARS			
AVRIL			
MAI			
JUIN			
JUILLET			
AOUT			
SEPT			
OCTOBRE			
NOVEMBRE			
DECEMBRE			
TOTAL			

STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT DES 20 MEILLEURS CLIENTS

	CLIENTS	CA 2024	OBJ CA 2025	STRATEGIE
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				

PERTE DE CLIENTS

LISTEZ 15 CLIENTS PERDUS ET LES IDÉES / STRATÉGIES POUR LES RECONQUÉRIR

	CLIENTS	CA N-1	RAISONS	STRATÉGIE DE RECONQUÊTE
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				

DÉVELOPPEMENTS

Stratégie de prospection nouveaux clients :

(Comment comptez-vous développer votre portefeuille de clients en 2025 ?)

Secteurs d'activités à développer :

(Quels secteurs d'activités souhaitez-vous développer en 2025 ?)

Secteurs géographiques à développer :

(Quels secteurs géographiques souhaitez-vous développer en 2025 ?)

Points d'améliorations personnelles :

(Que pensez-vous pouvoir améliorer dans votre approche commerciale, votre organisation ...?)

OBJECTIFS NOUVEAUX CLIENTS

QUELS CONTACTS INACTIFS DE VOTRE FICHER OU ANNONCEURS PRESENTS SUR D'AUTRES MEDIAS VOUDRIEZ VOUS ARRIVER A CONQUÉRIR ? NOTEZ LES OBJECTIONS, RAISONS, POUR LESQUELS CES ANNONCEURS NE DIFFUSENT PAS SUR VOTRE RADIO ET DES IDÉES, STRATÉGIES POUR LES CONQUÉRIR

	CLIENTS	OBJECTIONS RAISONS	STRATEGIE 2025
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			

6 QUESTIONS A VOUS POSER POUR VOUS AIDER A ATTEINDRE VOS OBJECTIFS 2025

1. Quelles sont les actions réalisées en 2024 qui m'ont aidé à conclure ?
2. Que puis-je faire de mieux ou différemment pour augmenter mes résultats en 2025 ?
3. Quelles furent les opportunités perdues en 2024 à relancer en 2025 ?
4. Quelles sont les actions que le management pourrait faire pour m'aider à augmenter mes résultats 2025 ?
5. Que puis-je faire pour améliorer mon image de professionnel de la vente de publicité et d'expert marketing ?
6. Autres idées pour développer les résultats en 2025 ?

ORGANISATION DU TEMPS

INDIQUEZ CE QUE VOUS ESTIMEZ CONSACRER COMME TEMPS POUR CHAQUE ACTIVITE. METTEZ UNE CROIX DANS LA CASE CORRESPONDANTE. CE TABLEAU DOIT VOUS AIDER A RÉ-ORGANISER VOTRE TRAVAIL DE ANI !RE PLUS PRODUCTIVE.

	TROP	PAS ASSEZ	SUFFISANT
REDACTION D'OFFRES			
REUNIONS INTERNES			
BACK OFFICE (administratif, planification...)			
CREATION DE SPOTS			
RENDEZ VOUS CLIENTS			
FORMATION			
RAPPORTS D'ACTIVITE			
CONTACTS TELEPHONIQUES			
PROSPECTION DIRECTE			
DEPLACEMENTS			
AUTRE (précisez)			

Mes principaux efforts à faire pour améliorer ma gestion du temps :

RATIOS

	2024	OBJ 2025	COMMENTAIRES
Nombre de clients actifs			
Nombre de contacts dans mon fichier			
CA moyen facturé / mois			
Nombre de factures / mois			
Facture moyenne			
Nombre de contrats / mois			
Contrat signé moyen HT			
Prix moyen du spot vendu			
Tarif floating			
Tarif semi floating / tranches			
Tarif THI / heures fixes			
Tarif prod spot standard			
Chiffre d'affaires digital, hors media			
Nombre de RDV hebdo			
1er rdv, prospection			
2e rdv, suivi			
RP, courtoisie			
Autres			
Ratio nbre de RDV / nbre de contrat signé hebdo			
Nombre hebdomadaire de nouveaux devis, propositions commerciales			
Nombre de clients en contrat annuel qui diffusent chaque mois			
Proportion de clients réguliers disposant d'un logo sonore			

Plus vous détaillerez ces ratios, plus vous identifierez les leviers qui vous permettront de progresser en 2025.

NOTES :