

Fiche de VAV1 AED cycle 2

A classer avec le dossier dans le classeur « Cycles 2 », section « VAV 1 à faire »

☐ Détournement en cycle 2, reprise ☐

Nom : N° prêt : Agence : AE : Date du RDV :

Date visite 1 : Infructueuse ☐ → **Enquête de voisinage** : A changé de lieu de vente / Absente / Inconnue

Lieu de vente identifié ☐ → Vue sur nv lieu de vente le :

Passage à domicile → Message laissé → Venue en PE le : Nouveau RDV le : / Refuse ☐
→ Pas venue en PE ☐

Date visite 2 : Infructueuse ☐ → **Stop accompagnement**
Classer dans « Acc. terminés », « Stop à saisir »

Introduction : recadrage sur ce que vient faire l'AE + rappel de ce dont vous avez parlé en PV

Activité 1 : intégration du changement (situation actuelle : changement car son AGR s'est développée)

Voulez-vous me parler de ce qui s'est passé depuis que nous avons parlé de vos nouveaux projets au bureau ?

Ne parle pas de l'AGR → *Vous ne me parlez pas de cette activité...*

Parle de l'AGR → *Vos plans de développement de cette activité se sont passés comme prévu ? Quelle est la situation actuelle ?*

Difficultés économiques ☐ Pb de rentabilité ☐ → à traiter en activité 2 Sinon → à traiter en activité 3

Capital bien utilisé (1) ☐ Retard / mise de côté (2) ☐ Détournement >50 % (3) ☐ Détournement 100 % (4) ☐

Cas (3 et 4) : → *Vous allez devoir sacrifier vos 1ers obj. ou les obj. de ce prêt, alors que vous pourriez avoir l'un ET l'autre.*
→ *Vous avez choisi stratégie « argent mort » (rappel ATE 2) ; quels étaient vos objectifs cette fois ? quelle importance ?*
→ *Pensez-vous pouvoir reconstituer le capital et atteindre TOUS vos objectifs ?* → **RECHERCHE pour VAV2 ou PE**

Cas (1 et 2) : → *Travail sur le SEP : refléter la maîtrise des projets (1) ou sur retour d'une stratégie de vulnérabilité (2)*
→ *Au bureau, le dév. de l'AGR n'était qu'un projet. Maintenant, ça existe. Qu'est-ce que ça change pour vous et vos projets ?*

Commentaires :

Activité 2 : modèle économique (moyen de concrétiser PV + comportement face au capital)

SAUF SI DÉTOURNEMENT 100 %

Vous vous souvenez que vous avez dit que pour atteindre vos objectifs actuels, votre AGR doit créer _____ Ar/jour en plus.

Si difficultés économiques identifiées en Activité 1 → **MODELISATION pour comprendre origine du pb** → **RECHERCHE pour VAV2 ou PE**

Si détournement : → **MODELISATION pour voir potentiel du projet** : explication sur le modèle « OU » / « ET »

Sinon : *Nous nous sommes vus lors du 1^{er} prêt, et vos revenus étaient de X Ar / j.*

Alors, comment gagnez-vous plus d'argent maintenant ? → **MODELISATION à partir de ce qu'on voit et du déclaratif** Ar/j.

MOD montre des bénéfices inférieurs à l'objectif (1) ☐ → **RECHERCHE pour VAV2 ou PE**

MOD montre augmentation des revenus (2) ☐ → *Vous pouvez conserver vos 1ers objectifs et en atteindre d'autres* **SEP (« ET »)**

Reparler de l'activité exploitation de l'environnement de l'ATE2 → *Vos idées et votre attitude avec vos clients qui vous feront gagner plus d'argent*

Activité 3 : anticipation des difficultés et traitement des difficultés déjà identifiées (analyse en contexte + tâche à faire si danger identifié)

Nous avons déjà parlé de ce qui peut vous empêcher de réaliser vos projets. Vous avez de l'expérience, quels dangers voyez-vous maintenant ?

Si difficultés économiques identifiées en Activité 1 → **OBSERVATION pour comprendre origine du pb** → **RECHERCHE pour VAV2 ou PE**
OU autre méthode

Sinon : aide à l'identification de dangers potentiels et leurs conséquences (ex. : mauvais emplacement ; forte concurrence ; comportement du vendeur)

Vous savez maintenant que ces dangers peuvent faire échouer vos projets. Sur le maintien de vos plans, vous êtes seul à pouvoir faire quelque chose.

Si vous trouvez maintenant des solutions aux autres difficultés, quand elles seront là, vous les maîtriserez. Voulez-vous essayer ?

→ **RECHERCHE pour VAV2 ou PE** OU autre méthode (ex. **jeu de rôle** si problème d'attitude commerciale)

Commentaires :

Activité 4 : impact de l'activité (analyse en situation + tâche à accomplir pour VAV2)

Vous avez commencer à réaliser votre projet de vie, et vous développez votre AGR. Mais qu'est-ce que l'AGR vous apporte de plus maintenant ?

Pensez-vous pouvoir travailler dans prochaines semaines à voir ce qu'apporte votre AGR dans votre vie ? Ces X Ar dont vous parlez ? Pour vos obj ?

Contrat : *Notre contrat est le suivant : quand je repasserai dans un mois, vous saurez me dire combien votre AGR vous apporte en plus, et ce que cela change dans votre vie ? Êtes-vous d'accord ?*

Rendez-vous VAV2 fixé le (un mois maximum après la VAV1) :

VAV fructueuse le : **A classer avec le dossier** dans classeur « Cycles 2 », section « VAV 1 à saisir »

Fiche saisie le : **A classer avec le dossier** dans classeur « Cycles 2 », section « VAV 2 à faire »