



FÉDÉRATION FRANCOPHONE  
DES PROFESSIONNELS DE L'ORGANISATION

# Les Ateliers CO DEV de la FFPO

**Dédiée aux membres  
adhérents de la FFPO**

**Février 2024**

# Choix de la problématique

1. Comment intégrer les enfants en bas âge ?
2. Comment prospecter de manière efficiente ? Déjà une fiche il me semble
3. Comment se faire recommander par des prescripteurs
4. Comment évaluer le matériel nécessaire en amont du devis ?
5. Comment faire avec un client qui ne fait pas ses « devoirs » ?
6. Comment faire face à un couple qui n'a pas la même vision ?
7. Quel type d'atelier proposer pour se faire connaître ?
8. Comment cadrer le temps d'une visite conseil pour des clients en total autonomie ?

## Problématique retenue

Comment faire face à un couple qui n'a pas la même vision ?

# Consultation

## Lecture des idées & échanges

- Combien de personnes décident pour un objet ?
- Impact de la valeur financière
- Différence dans l'attachement aux objets
- Impact de l'âge du couple
- Si un des deux qui devient un « vérificateur »
- S'il s'agit de cadeaux d'un tiers ou entre eux
- Accumulation d'objets de loisirs qui appartiennent à plusieurs membres de la famille
- Le poids de l'héritage familial d'un seul côté du couple
- Le rapport aux enfants
- Activité professionnelle à deux qui envahit sur la maison

# Synthèse

## Plan d'action & apprentissages

- Importance de bien définir les règles en amont : un décideur final par objet. Mais dialogue ouvert, sans exclure un des deux.
- Proposer des temps différents avec chacun
- Si un des deux qui est prêt à décider pour l'autre, ok pour le faire sans montrer à l'autre . C'est sa responsabilité
- Poser + de questions directement à la personne la plus attachée
- Laisser du temps pour les objets « difficiles » ou en « désaccord » surtout pour les plus âgés
- S'appuyer sur la personne la plus motivée et la plus prête à désencombrer
- Insister sur la seconde vie des objets avec un secteur don, un secteur vente, un secteur recyclage
- Pour la valeur financière : comparer les prix de revente sur internet ( surtout pour les personnes + âgées qui surestiment leurs biens) + fixer un seuil de prix à partir duquel la revente devient intéressante
- Expliquer aussi « le temps de mise en vente et vente » parfois pas rentable même pour le client
- Proposer un prestataire de relooking de meubles
- Brocante et vide grenier à voir car parfois très chronophage pour peu de rentabilité car prix très bas. Et où stocker en attendant la date
- Vide Grenier permanent plus intéressant pas de négociation mais bien calculer son prix
- Si un des deux acheteur ou entasseur compulsif proposer un accompagnement par un professionnel de santé



**Merci pour toutes vos  
idées**

**RDV au prochain  
atelier**

à voir pour 1h30 plutôt :D