



Challenge commercial

Le Tour de France

Inspiré de la grande boucle, ce challenge commercial transforme la prise de rendez-vous en une véritable course à étapes. Pensé pour dynamiser les équipes commerciales, il combine performance individuelle, esprit collectif et récompenses motivantes.



La vidéo tutorielle



[Voir la vidéo](#)

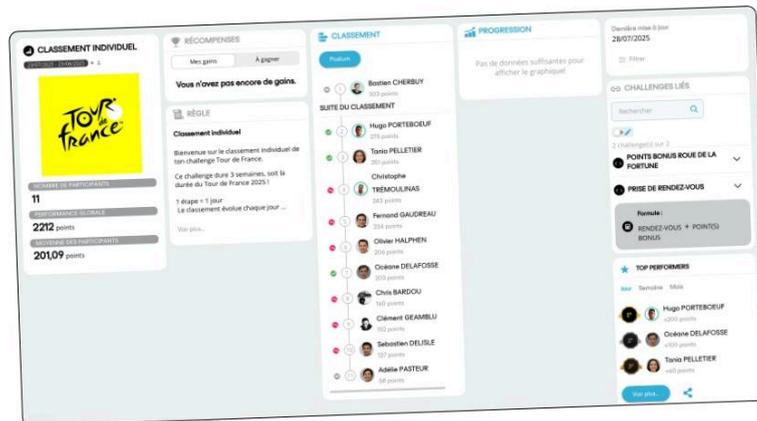
Téléchargez les badges



Pour obtenir les badges, vous pouvez cliquer sur ce lien : [Télécharger les badges.](#)

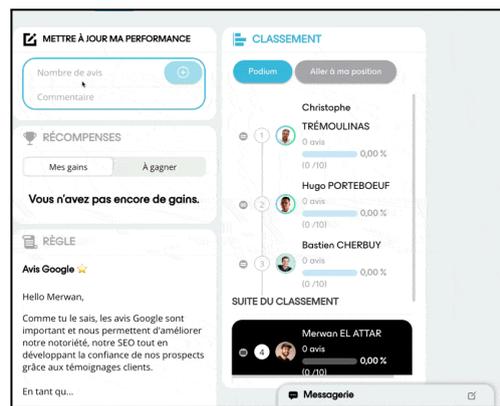
Le fonctionnement

Une étape = une journée



Chaque jour compte comme une nouvelle étape. Le classement est actualisé quotidiennement, permettant aux participants de suivre leur progression en temps réel.

Objectif = un max de RDV



L'objectif est simple : prendre un maximum de rendez-vous commerciaux. Chaque rendez-vous doit être enregistré dans le CRM et partagé via son lien pour être validé.

Règles du jeu du challenge

Le challenge dure 3 semaines, comme la vraie course.

 1 jour = 1 étape

 Le classement est mis à jour chaque jour.

Objectif : Fixer un maximum de rendez-vous commerciaux, et les enregistrer avec un lien CRM comme preuve.

Gains : 1 RDV = 1 point

 Le lien CRM est obligatoire pour valider le RDV.

Badges débloqués automatiquement

- 1 RDV : Coup de pédale
- 3 RDV : Échappée
- 5 RDV : Baroudeur
- 7 RDV : Passeur de cols
- 10+ RDV : Grimpeur d'élite
- 15+ RDV : Rouleau compresseur
- 1er RDV du challenge : Premier sur la ligne

Badges à attribuer manuellement

- Maillot jaune : premier du classement à la fin du challenge
- Premier sur la ligne : premier RDV pris du challenge
- Sprinteur de légende : la plus grosse performance en 1 journée
- Patron du peloton : celui qui obtient le plus de badges



Bonus

La Roue de la Fortune



À chaque rendez-vous validé, le participant peut faire tourner une roue de la chance.

Elle contient 8 cases :

1. **Trois cases bonus avec respectivement +5, +3 ou +1 point.**
2. **Une case "gagnant" avec un cadeau physique : une casquette collector Tour de France Maslo.**
3. **Quatre cases "perdu" sans gain.**

Cette mécanique introduit une part de hasard pour maintenir le suspense et renforcer l'engagement.

Comment l'avoir ?

Pour la mettre en place, vous pouvez contacter directement nos équipes.

C'est un ajout manuel et sur-mesure selon votre challenge.

Classements

Individuel



Chaque participant marque des points pour lui-même.

En équipe



Les points des membres sont cumulés, valorisant la coopération.

Badges



Coup de pédale

1 RDV commercial validé.



Échappée

3 RDV commerciaux validés.



Baroudeur

5 RDV commerciaux validés.



Passeurs de cols

7 RDV commerciaux validés.



Grimpeur d'élite

+10 RDV commerciaux validés.



Rouleur compresseur

3 RDV commerciaux validés.



Premier sur la ligne

1er RDV du challenge.



Comeback du jour

Tu reviens après avoir été dernier.

Badges Collector



Maillot Jaune

Meilleur au classement général (meilleur score cumulé).



Sprinteur de Légende

La plus grosse performance sur 1 jour lors du challenge.



Patron du Peloton

Pour celui/celle qui a récupéré le plus de badges.

Autres ressources



[Webinaire Maslo](#)

5 clés de succès essentielles pour motiver et engager durablement.



[L'application de gamification Maslo sur une pente ascendante](#)

Article de Placéco - Le média qui fait rayonner l'écosystème

