

1. Déterminer la taille optimale de la force de vente ;
2. Rédiger une lettre à adresser au directeur général pour justifier le recrutement de futurs commerciaux (nombre d'année d'expérience, diplôme);
3. Quelle structure convient à cette force de vente ? justifier ;

IVOIRE MODELE souhaite assurer une formation des nouveaux vendeurs par un cabinet spécialisé.

4. Donner les avantages et les inconvénients pour elle ;
5. Citer quatre sources de recherche de candidature ;
6. Citer trois (3) moyens de recrutement ;
7. IVOIRE MODELE désire recruter des VRP exclusifs.
 - a) Dire quelles sont les conditions pour bénéficier de ce statut ?
 - b) Donner les avantages et les inconvénients pour IVOIRE MODELE

3^{ème} Partie

Pour cette année, les données sur l'activité réalisée par ses quatre meilleurs vendeurs sont présentées en annexe 3.

TRAVAIL A FAIRE

1. A l'aide des indicateurs et ratios d'activité, apprécier le travail des vendeurs ;
2. Proposer d'éventuelles solutions visant à améliorer leur efficacité.
3. Pour un meilleur suivi des représentants, il vous est demandé de proposer un tableau de compte rendu de visite ;
4. Calculer la rémunération de chaque vendeur ;
5. Porter un jugement sur le système actuel de rémunération et dégager ses avantages pour les vendeurs et pour l'entreprise ;
6. Proposer des modifications à ce système de rémunération.
7. Citer les autres formes de rémunération.

Annexe 1 : la gamme de produits et leur prix d'achat à l'import

- Les vestes enfants arrivent au prix DDP de 21.000 FCFA
- Les vestes hommes et femmes arrivent au prix DDP à 25.000 FCFA
- TVA : 20%

Annexe 2 : information sur les vestes de la société IVOIRE MODELE

VESTES	Coefficient multiplicateur	Taux de marge (%)	Taux de marque (%)
FEMMES	1,3		
HOMMES		15	
ENFANTS			20

Annexe 3 :

A.

Éléments	BOLOU	FOFFI	ZON	DIA
Ancienneté	15 ans	10 ans	5 ans	5 mois
Nombre de contacts téléphonique	90	110	70	120
Nombre des visites effectuées	60	80	40	60
Nombre de commandes	60	80	40	60
Nombre de rendez-vous	45	50	32	30
Chiffre d'affaires en milliers de francs	15.500	17.500	9.000	6.000
Remises accordées en milliers de francs		600	500	200

- B.** Chaque commercial perçoit un fixe mensuel de 100.000 FCFA et une commission sur le chiffre d'affaires à calculer de la manière suivante :

Tranches de chiffre d'affaires	Taux de commission (%)
< 5.000.000	0,5
5.000.000 à 7.500.000	2,5
7.500.000 à 10.000.000	2
10.000.000 à 12.000.000	1,5
> 12.000.000	1