

6 Exercice Solution

force de la vente

Exercice 1:

L'entreprise 20fleurs vend des roses 3 magasins dans 3 villes différents. Chaque vendeur réalise en moyenne 5000 DH par mois et par territoire. Les ventes potentielles sont les suivant :

Ville	Nombre de commande	CA/Commande
OUJDA	10	1500
SABTA	20	750
Fés	05	3000

Question :

Déterminer la taille de force de vente en se basant sur les ventes potentielles ?

Solution :

1) la taille de force de vente

On calcule le CA moyen réalisé par chaque ville :

Meknès : $10 \times 15000 = 15000$

Tanger : $20 \times 750 = 15000$

Azrou : $05 \times 3000 = 15000$

La moyenne = $(15000+15000+15000)/3 = 15000$ dhs /mois

Chaque vendeur réalise en moyenne 5000DH par mois et par territoire

On a besoin de $15000/5000 = 03$ vendeurs par villes



Exercice 2:

L'entreprise " 20fleurs " installée à Salé, dispose de 2000 clients qu'elle classe en 3 catégories

La charge de travail moyenne par représentant est de 100 visites par an.

classement de clients	Nombre de clients	Nombre moyen de visites
Importants	100	10
moyens	700	5
petits	1200	1

Question :

Quel sera le nombre de représentants nécessaires pour l'entreprise ?

Solution :

Il faut :

$$(100 \times 10) + (700 \times 5) + (1200 \times 1) = 5700$$

$$\text{Et } 5700 / 100 = 57 \text{ représentants.}$$



Exercice 3:

Une entreprise 2O fleurs emploie un certain nombre de représentants qui travaillent 20 jours par mois à raison de 8 heures par jour et sur 5 jours par semaine.

Les secteurs de vente sont les suivants :

1. Secteur N° 1 : Contient 50 clients ayant nécessité 30mn par visite, 4 fois par mois ;
2. Secteur N° 2 : Contient 200 clients ayant nécessité 2 heures par visite, 2 fois par mois ;
3. Secteur N° 3 : Contient 150 clients ayant nécessité 1 heure par visite, 1 fois par mois ;
4. Secteur N° 4 : Contient 60 clients ayant nécessité 4 heures par visite, 1 fois par mois.

Question :

Combien faut-il de représentants pour couvrir ces secteurs ?

Solution :

Il faut :

- Calculer le nombre d'heures de visites :
 $(50 * 4 * \frac{1}{2}) + (200 * 2 * 2) + (150 * 1 * 1) + (60 * 4 * 1) = 1290$ heures de visite
- Calculer le nombre de représentants nécessaire :
- $1290 / (8 * 20) = 8.06$ soient 08 représentants.



Exercice 4:

Vous fabriquez et distribuez de la peinture pour bâtiments, le marché est ainsi constitué :

	GBS	Grossistes	Détaillants
Nombre de points de vente	50	400	2200
Nombre de visite/ an	8	13	18

Un représentant fait en moyenne six visites par jour et il est en clientèle 180 jours par an.

Question :

Quel sera la taille optimale de la force de vente:

Solution :

Le nombre des visites par an

$$(50 \times 8) + (400 \times 13) + (2200 \times 18) = 400 + 5200 + 39600 \\ = 45200 \text{ visite / an}$$

La capacité de représentant / le nombre de visite peut réaliser par an :

$$6 \times 180 = 1080 \text{ v/an}$$

Donc la taille optimale de la force de vente est :

$$45200 / 1080 = 41.85 \text{ soient } 42 \text{ représentants.}$$

Exercice 5 :

Un commercial de L'entreprise 20 fleurs analyse son activité en tenant compte des éléments suivants :

- Il dispose de cinq semaines de congé payé ;
- Deux semaines de formation, et pendant une semaine il anime un stand dans le salon ;
- Le lundi est réservé aux réunions ;



- Le vendeur réserve
- quatre jours/semaine aux visites qui durent en moyen 45 minutes, déplacement compris.

Le commercial travail 8 h / jour.

1. Question :

Calculer le nombre de visite réalisée par an.

Solution :

Durée de l'année c'est 52 semaines

Le temps de non travail : 5 semaine de congé payé, une semaine d'animation de stand, 2 semaines de formation.

Donc, on déduit le temps de non travail du nombre de semaines par an :

$$52 - (5+1+2) = 44 \text{ semaine / an}$$

Il travail quatre jours par semaine :

$$\text{Nombre de jour travaillé par an c'est : } 44 \text{ s} * 4 \text{ j} = 176 \text{ j / an}$$

$$\text{Il travail 8 h / j nombre d'heure travaillé / an} = 176 \text{ j} * 8 \text{ h} = 1408 \text{ h /an}$$

$$\text{La visite durent } 45\text{min}/60\text{min} = 0.75$$

$$\text{Le nombre de visite} = 1408/0.75 \text{ (45 minutes)} = 1877 \text{ visites}$$

Exercice 6:

Estimer la taille d'une force de vente

Vos nouvelles responsabilités de cadre commercial vous conduisent à bâtir une équipe de vente. L'entreprise 20fleurs pour laquelle vous travaillez souhaite commercialiser un nouveau produit auprès d'une nouvelle clientèle. Vous avez ainsi la charge d'évaluer le nombre de vendeurs à recruter afin d'assurer les objectifs commerciaux.

Vous disposez des informations suivantes :

- Le marché potentiel : 10540 clients.
- Objectifs de pénétration la première année : 15%
- La conclusion du contrat nécessite en moyenne trois visites.



Emploi du temps des vendeurs :

Les vendeurs consacrent en moyenne 20% de leur temps de travail au traitement des documents administratifs et aux réunions, 10% est consacrée à la formation ;

Il convient de tenir compte d'une semaine de présence à un salon professionnel ;

Les déplacements professionnels de l'ensemble de l'équipe (quel que soit le nombre de vendeurs) ont été estimés à 50 000 Km par an, avec une moyenne de 70 Km/h ;

La durée moyenne de visite est estimée à une heure ;

La durée annuelle de travail est de 1600heures.

Question :

Votre direction commerciale vous demande d'évaluer la taille de la force de vente nécessaire.

Solution :

Heure de visite en clientèle : $10540 \times 15\% \times 3 \times 1 = 4743 \text{v/an}$

Heures de déplacement : $50000/70 = 715 \text{h/an}$

Soit un total de 5458 heures.

Temps de travail disponible sur le terrain :

$1600 \text{h} - (1600 \times 20\% \times 10\%) = 1120 \text{ heures}$

$1120 - 31 = 1089 \text{ heures}$ (-1 semaine salon professionnel $1600 \text{h}/52 \text{s} = 30,77$)

Nombre de représentants nécessaires :

$5457 / 1089 = 5,01$

On embauchera 5 commerciaux.

دعمكم ونشركم للموقع ضمان لاستمراره وتطوره

تحيات إدارة الموقع

www.tsc.cn.ma

