

APPLICATION

3

Analyser l'activité commerciale



Vous venez d'être embauché(e) en tant que commercial(e) dans l'entreprise Tryba de Dijon, spécialisée dans la fabrication et la commercialisation de fenêtres et volets roulants. Vous travaillez sous la responsabilité de M. Bartolomet, responsable des ventes. Il vous charge d'analyser, pour le mois de mars, votre activité commerciale sur la Région Bourgogne (documents 1 et 2), dont vous êtes responsable avec Christophe, commercial depuis 5 ans chez Tryba.

DOC.

1 Tableau de bord – Mois de mars – Région Bourgogne

Objectifs et résultats pour mars	Vous Départements 58 et 71	Christophe Départements 21 et 89
Objectif de chiffre d'affaires	20 000 €	20 000 €
Objectif de nombre de visites	40 visites	40 visites
Chiffre d'affaires réalisé	16 500 €	22 500 €
Nombre total de visites réalisées (visites clients et visites de prospection)	35 visites	45 visites
Nombre de visites de prospection	15 visites	20 visites
Temps consacré aux visites (en heures)	55 heures	90 heures
Nombre de commandes réalisées	9	15
Nombre de kilomètres parcourus	2 000 km	1 700 km

DOC.

2 Frais de prospection

- Indemnités kilométriques : 0,30 €/km
- Indemnités de repas : 13 €/repas
- Salaire mensuel : 1 000 € (semaine de travail 5 jours)
- Commission sur ventes : 10 %

1 À partir des documents 1 et 2, calculez vos ratios de rendement et de performances commerciales sur la Région Bourgogne.

Ratios de rendement	Vous	Christophe	Ratios de rendement	Vous	Christophe
Coût d'une visite $= \frac{\text{Frais de ventes}}{\text{Nombre de visites}}$		89,33 €	Réalisation objectif CA $= \frac{\text{CA réalisé}}{\text{Objectif CA}}$		1,125
Frais engagés par rapport au CA réalisé $= \frac{\text{Frais de ventes}}{\text{Chiffre d'affaires réalisé}}$		0,18 €	Réalisation objectif visites $= \frac{\text{Nombre de visites réalisées}}{\text{Objectif de nombre de visites}}$		1,125
Temps par visite $= \frac{\text{Temps consacré aux visites}}{\text{Nombre total de visites}}$		2 h	Taux de concrétisation $= \frac{\text{Nombre de commandes}}{\text{Nombre de visites réalisées}} \times 100$		33,33 %
Nombre de kilomètres par visite $= \frac{\text{Nombre de kilomètres réalisés}}{\text{Nombre total de visites}}$		37,78 km	Taux de prospection $= \frac{\text{Nombre de visites de prospection}}{\text{Nombre total de visites}} \times 100$		44,44 %

Remplacer par : performance commerciale

2 Comparez vos résultats de rendement et de performance commerciale à ceux de Christophe et rédigez un commentaire sur texteur.