

COMPÉTENCE 2

Les performances de votre réseau



Récemment nommé chef des ventes d'une entreprise de vente directe, le directeur commercial vous demande de mettre en place un tableau de bord afin d'évaluer vos équipes.

Il vous demande également de calculer les performances de chacun des 4 secteurs sur le territoire [Nord (12 vendeurs), Sud (11 vendeurs), Est (8 vendeurs), Ouest (9 vendeurs) et Île-de-France (15 vendeurs)] ainsi que celles de deux nouveaux vendeurs arrivés il y a 8 mois en Île-de-France.

Vous disposez des résultats 2017 des 5 régions (doc. 1) et des résultats des 2 nouveaux (doc. 2) sur le 1er semestre 2018.

Chaque vendeur doit réaliser une réunion par semaine sur 11 mois.

Travail à faire :

- 1) Proposez un tableau de bord de suivi de l'activité commerciale en choisissant les indicateurs appropriés.
- 2) Que pensez-vous des résultats des 2 nouveaux vendeurs ?
- 3) Quels axes d'amélioration pourriez-vous leur proposer ?

Document 1

Activité 2017 par région

	Équipe Nord 12	Équipe Sud 11	Équipe Est 8	Équipe Ouest 9	Île-de-France 15
Nombre de <i>prospects</i>	9 500	8 000	7 000	7 500	12 500
<i>Prospects</i> contactés	8 200	7 700	5 000	7 000	11 000
Réunions réalisées	520	484	350	390	600
Nombre de participants	5 000	5 200	3 000	4 500	7 200
CA prévisionnel/ réunion/part	12,00 €	12,00 €	12,00 €	12,00 €	12,00 €
CA réalisé par secteur	42 000,00 €	51 000,00 €	29 500,00 €	46 000,00 €	100 800,00 €

Document 2

Résultats des deux nouveaux commerciaux

	Jean-Pierre	Isabelle
Nombre de <i>prospects</i>	1 200	1 000
<i>Prospects</i> contactés	500	456
Réunions réalisées	21	24
Nombre de participants	320	360
CA prévisionnel/réunion/part	12,00 €	12,00 €
CA réalisé par secteur	3 180,00 €	5 400,00 €