

COMPÉTENCE 1

Évaluer les performances commerciales des vendeurs



Retrouvez toutes les compétences en intégralité



Vous êtes vendeur à domicile << Les vins bons crus >>. Le manager de votre entreprise supervise le travail de 6 vendeurs à domicile. Il vous demande de concevoir un outil qui lui permettrait de suivre mensuellement et tout au long de l'année, les performances commerciales de son entreprise pour un produit en particulier : le vin.

Cet outil doit lui permettre d'évaluer les performances de chaque vendeur individuellement et par rapport aux autres.

Travail à faire :

- 1) Construisez cet outil.
- 2) Identifiez les différents supports sur lesquels peut être réalisé cet outil en précisant les destinataires, la fréquence et le mode d'utilisation.

Document 1

Statistiques de vente de vins (en milliers d'euros)

Produits	Objectifs commerciaux Année N	Ventes unitaires réalisées Année (N-1)
Vin rouge	320	280
Vin blanc	480	420
Vin rosé	512	501

Mois	Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Aout	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Obj/mois	12	7	11	10	7	8	8	3	12	9	6	7