

## ***Deuxième année « DUT »***

### ***TD n° 3***

#### **Travail à faire :**

Pour vous exercer au métier de gestion de la force de vente, veuillez effectuer les 5 exercices de management de la force de vente ci-après. Les solutions y sont incluses pour vous permettre de vous auto-évaluer.

## Pour aller plus loin !

### 5 exercices corrigés sur le management de la force de vente<sup>1</sup>

#### Exercice 1 sur la force de vente

Vos nouvelles responsabilités de cadre commercial vous conduisent à bâtir une équipe de vente. L'entreprise 20 fleurs 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 1600 heures.

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

**Solution** :

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

Heures de déplacement :  $50000/70 = 715$  h/an Soit un total de 5458 heures. Temps de travail disponible sur le terrain :  $1600h - (1600 \times 20\% + 1600 \times 10\%) = 1120$  heures

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

Nombre de représentants nécessaires :  $5457 / 1089 = 5,01$  On embauchera 5 commerciaux.

---

<sup>1</sup> In <https://www.tifawt.com/management/5-exercices-corriges-de-management-sur-la-force-de-vente/>

## Exercice 2 sur la force de vente

L'entreprise 20 fleurs 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 3 sur la force de vente

Une entreprise 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 30 min 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 sur la force de vente

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  $(50*8) + (400*13) + (2200*18) = 400+5200+39600 = 45200$  visite / an .La capacité de représentant / le nombre de visite peut réaliser par an :  $6*180=1080$  v/an .Donc **la taille optimale de la force de vente** est :  $45200/1080= 41.85$  soient 42 représentants.

## Exercice 4 sur la force de vente

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 :  $52 - (5+1+2) = 44$  semaine / an .

Il travail quatre jours par semaine : Nombre de jour travaillé par an c'est :  $44 \text{ s} * 4 \text{ j} = 176 \text{ j} / \text{an}$  . Il travail 8 h / j nombre d'heure travaillé / an =  $176 \text{ j} * 8 \text{ h} = 1408 \text{ h} / \text{an}$

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

Le nombre de visite =  $1408/0.75$  (45 minutes) = 1877 visites