Dans le cadre de votre stratégie d'optimisation des ressources, vous voulez diagnostiquer l'équipe commerciale, sachant que votre objectif est de réaliser 11 880 visites par an.

La disponibilité de travail de votre équipe commerciale est la suivante :

- Chaque vendeur réserve 40 semaines par an aux visites clients et tourne 4 jours et demi par semaine.
- Le temps du travail quotidien est de 8h, dont 1h réservée aux tâches administratives.
- La durée moyenne de déplacement par jour est 1h30 min. Une visite dure (hors déplacement) en moyenne 45 min.

Travail à faire

1. Rappeler les différentes tâches d'une équipe de vente.
2. Calculer la taille optimale de la FDV de l'entreprise.

La société CUIRAM applique un système de rémunération qui convient le mieux aux orientations commerciales de chaque gamme.

➢ Le mode de rémunération suivant correspond à une des équipes chargée de commercialiser deux articles (A) et (B). Il comprend :

- Un salaire fixe : 4 000 DH par mois
- Une commission : en fonction du chiffre d'affaires réalisé par chaque vendeur.

taux de commission	chiffre d'affaires mensuel (DH)
1,5%	< 30000
2,5%	30000-50000
3,5%	50000-80000
5%	> 80000

- Une prime objectif : fixé à 5% du CA sur les ventes de l'article « B », un des produits vedettes de l'entreprise. Cette prime a pour objectif de motiver les commerciaux, afin d'accroitre les ventes de cette catégorie

- Les ventes (en quantité) réalisées par 3 vendeurs chargés de commercialiser les articles (A) et (B), pendant le mois de novembre sont les suivantes

commerciaux	ventes de l'article(A)	ventes de l'article(B)
Salim	45	37
Nada	28	60
Laila	70	10

- Les prix de vente des articles (A) et (B) sont respectivement 700 DH et 1140 DH

  Travail à faire

  3- calculer la rémunération du mois de Novembre de chaque vendeur

  4- commenter ce système de rémunération