

ANNEE UNIVERSITAIRE 2018-2019

HAUTE ECOLE REGIONALE DE COMMERCE INTERNATIONAL (HERCI)

EXAMEN FINAL DE DISTRIBUTION ET MANAGEMENT DE LA FORCE DE  
VENTE

ENSEIGNANT :Pr Judith GLIDJA /Mr Paul YEDJI

DUREE :02 HEURES

**EXERCICE**

Une étude sur la disponibilité d'un produit en magasin a donné les résultats suivants.

MAGASIN \ MARQUE	1	2	3	4
A	200	-	100	700
B	100	RUPTURE DE STOCK	-	RUPTURE DE STOCK
C	-	RUPTURE DE STOCK	400	600

TAF)

- 1- Déterminez la distribution numérique (DN)
- 2- Déterminez la distribution en valeur( DV )
- 3- Commentez ces résultats.

### **Mini cas**

Dans la plupart des pays africains, la force de vente joue un rôle essentiel dans le domaine commercial car les entreprises sont, le plus souvent, confrontées à des problèmes de mévente de leurs produits. Cet outil de communication et de vente nécessite de la part des vendeurs des vendeurs une certaine habileté et des compétences particulières.

La réussite de la force de vente repose à la fois sur des actions de formations, un système de rémunération motivant et une évaluation périodique des performances des vendeurs sur le terrain. Pour obtenir des résultats performants, une entreprise se doit de mettre en place une structure particulière de la force de vente, d'opérer un suivi régulier de l'évolution des ventes et de veiller à un bon système de motivation.

#### **Travail à faire :**

**1-Quelles sont les qualités attendues d'un bon vendeur ?**

**2-Quels sont les systèmes de rémunération de la force de vente que peut mettre en œuvre une entreprise ? Quel est le système le plus intéressant pour l'entreprise ?**

**3-Quelles sont les structures de la force de vente qu'une entreprise peut mettre en place ?**

**4-A l'ère des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC) ,pensez-vous que la force de vente continue toujours de jouer un rôle essentiel dans le domaine commercial dans les pays Africains?**

**Argumentez votre reponse au plus en 15 lignes.**