

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL
VENTE

Session : 2018

E.2 - ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE

Sous-épreuve E22

UNITÉ CERTIFICATIVE U22

Préparation et suivi de l'activité commerciale

Durée : 3h

Coef. : 3

DOSSIER SUJET

Ce dossier comprend 17 pages numérotées de DS 1/17 à DS 17/17.

Les annexes dûment remplies sont à joindre à votre copie.

L'utilisation de la calculatrice est autorisée.

Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 1/17

SOMMAIRE

Page 2 :	Barème et sommaire.
Pages 3 à 6 :	Énoncé du sujet.
Page 7 :	Récapitulatif des documents et annexes.
Pages 8 à 15 :	Documents.
Pages 16 à 17 :	Annexes à remettre avec la copie.

BARÈME

PARTIE I :
PRÉPARER L'ARGUMENTAIRE ET LE PLAN D'ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE /18 points

PARTIE II :
PROSPECTER LORS D'UN SALON PROFESSIONNEL /24 points

PARTIE III :
**ANALYSER LES PERFORMANCES COMMERCIALES
 ET CALCULER UNE RÉMUNÉRATION /18 points**

TOTAL DE L'ÉPREUVE : /60 points

Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 2/17

SUJET URBAN MOTION



Vous venez d'être recruté(e) par l'entreprise « **Urban Motion** », basée à Nice (21, Rue François Guisol - 06300 Nice - 04/83/45/74/93 - Email : contact@myurbanmotion.fr - myurbanmotion.fr).

La société Urban Motion a été créée en janvier 2015 par quatre passionnés des nouvelles technologies et du déplacement écologique et électrique. Cette entreprise présente une sélection de vélos et engins électriques dernière génération.

Urban Motion propose des vélos, trottinettes, segway (gyropode électrique monoplace), skateboard, le tout en version électrique.

Urban Motion met à disposition, en boutique et sur Internet, une gamme de produits sélectionnés dont le design est soigné, harmonieux et avant-gardiste.

Cette entreprise ne fabrique pas les différents modèles proposés. Elle dispose d'un partenariat avec des fabricants et notamment avec la marque Solex. À ce jour, elle propose deux modèles à la vente :

- Solexity confort de la marque Solex,
- Easystreet M01D7 de la marque Easybike.

Le gérant de la société, Monsieur Sauvart, vous confie plusieurs dossiers :

- Préparer l'argumentaire et le plan d'entretien téléphonique pour la vente du modèle Solexity confort de la marque Solex,
- Prospector lors d'un salon professionnel,
- Analyser les performances commerciales et calculer une rémunération.

Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 3/17

PARTIE I

PRÉPARER L'ARGUMENTAIRE ET LE PLAN D'ENTRETIEN TÉLÉPHONIQUE

L'entreprise Urban Motion souhaite mettre en place une opération de prospection auprès des mairies afin de vendre un nouveau modèle de vélo à assistance électrique (VAE) fabriqué par la marque Solex. Il s'agit du modèle Solexity comfort avec un moteur à pédalier.

TRAVAIL À FAIRE

À partir des documents 1, 2, 3 et 4 et de vos connaissances :

- 1.1. Rédiger sur *votre copie*, les six arguments structurés correspondant à la typologie SONCAS que vous utiliserez lors de votre argumentation pendant vos entretiens de prospection.
- 1.2. Proposer sur *votre copie*, une réponse argumentée et structurée pour chacune des deux objections suivantes :
 - « Nos usagers risquent de ne pas savoir maîtriser les différents modes d'assistance »
 - « Je trouve que le prix de ce modèle est excessif »

Votre tuteur vous demande de contacter les responsables en mairie. Lors de cet appel, vous leur présentez la mise en place d'une action à destination des usagers proposant de bénéficier de 15 % de réduction sur une location de 2h du nouveau vélo à assistance électrique s'ils font une réservation immédiate.

- 1.3. Concevoir, sur *votre copie*, un plan d'appel téléphonique structuré qui sera utilisé pour contacter les prospects de l'entreprise Urban Motion.
- 1.4. Indiquer, sur *votre copie*, un avantage et un inconvénient à utiliser cette technique de prospection.

Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 4/17

PARTIE II

PROSPECTER LORS D'UN SALON PROFESSIONNEL

Dans l'optique de développer sa clientèle et sa notoriété, votre tuteur vous informe qu'il souhaite participer au salon du vélo électrique : VEL'ELEC qui se déroulera à Sanary-sur-Mer (département 83, Var), les 7, 8 et 9 septembre 2018.

Il s'agit d'un salon incontournable sur lequel seront présents tous les spécialistes du domaine.

À cette occasion, Urban Motion pourra faire découvrir son nouveau produit, vélo urbain à assistance électrique à moteur pédalier : le Solexity comfort (marque Solex).

Pour augmenter la fréquentation sur le stand et acquérir de nouveaux clients, votre tuteur décide de contacter les magasins de sport (dont il a récupéré les coordonnées par la chambre de commerce et d'industrie du Var) pour les inviter à ce salon.

L'objectif est de leur faire découvrir le vélo Solexity comfort et déclencher des achats, ces magasins pouvant devenir des revendeurs éventuels.

TRAVAIL À FAIRE

À partir des documents 5, 6 et de vos connaissances :

- 2.1. Créer sur *votre copie* , le carton d'invitation qui sera envoyé aux responsables des magasins de sport du Var. Sur présentation de cette invitation, ces prospects auront droit à un essai gratuit du nouveau vélo électrique : le Solexity comfort.
Pour tout achat effectué pendant le salon, une remise de 8 % sur le prix de vente TTC sera accordée.
- 2.2. Rédiger sur *votre copie* , le courrier qui accompagnera le carton d'invitation. Ce courrier devra contenir un coupon-réponse à retourner, avant le 16 août 2018, à l'entreprise Urban Motion afin que les prospects indiquent s'ils se rendront au salon VEL'ELEC. Ce courrier sera daté du 13 juillet 2018 et signé par Monsieur Sauvant. Le publipostage sera réalisé à partir d'une base de données récupérée par l'entreprise Urban Motion auprès de la CCI du Var.
- 2.3. Calculer, sur **l'annexe 1** , à compléter et à remettre avec la copie, le coût de participation au salon du vélo électrique VEL'ELEC.
- 2.4. Déterminer le chiffre d'affaires prévisionnel que pourrait potentiellement réaliser l'entreprise Urban Motion lors de ce salon. Indiquer ensuite, sur *votre copie* , si la participation à ce salon est rentable pour l'entreprise Urban Motion.

Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 5/17

PARTIE III

ANALYSER LES PERFORMANCES COMMERCIALES ET CALCULER UNE RÉMUNÉRATION

Urban Motion propose deux activités : la vente et la location des moyens de déplacement électriques.

Pour développer le chiffre d'affaires de l'entreprise, les commerciaux prospectent et vendent tout au long de l'année par différentes techniques : prospection téléphonique, prospection terrain, prospection par courrier et e-mail, participation aux foires et salons...

Lors des prospections terrain, chaque commercial récolte les coordonnées des prospects sur des fiches « contact ». Ces prospects sont ensuite recontactés par les commerciaux dans le but de réaliser des ventes.

À la fin de l'année, votre tuteur, Monsieur Albert Sauvart, décide d'analyser les performances commerciales de sa force de vente.

TRAVAIL À FAIRE

À partir des documents 7, 8 et 9 et de vos connaissances :

- 3.1. Calculer, sur l'annexe 2, à compléter et à remettre avec la copie, les ratios de prospection des commerciaux.
- 3.2. Indiquer, sur votre copie, le point faible de chaque commercial, à partir des résultats obtenus dans l'annexe 2.
Pour chaque point faible, proposer une solution pour améliorer les performances du commercial concerné.
- 3.3. Calculer sur votre copie, votre rémunération du mois de mars 2018.
Le salaire fixe est de 900.00 € par mois.
- 3.4. Formuler, sur votre copie, deux avantages et deux inconvénients, pour le commercial, de ce système de rémunération.

Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 6/17

PAGE RÉCAPITULATIVE DES DOCUMENTS ET DES ANNEXES À REMETTRE AVEC LA COPIE
--

Document 1	(1 page) Le chiffre, 134 000 vélos électriques	<i>Page 8</i>
Document 2	(1 page) Le marché du VAE en forte augmentation	<i>Page 8</i>
Document 3	(1 page) Tous à vélo à assistance électrique dans 10 ans	<i>Page 9</i>
Document 4	(2 pages) Fiche technique du VAE Solex Solexity confort	<i>Pages 10,11</i>
Document 5	(1 page) Documentation d'inscription au salon VEL'ELEC	<i>Page 12</i>
Document 6	(1 page) Informations générales relatives à la participation d'Urban Motion au salon VEL'ELEC	<i>Page 13</i>
Document 7	(1 page) Les chiffres clés de l'entreprise Urban Motion	<i>Page 14</i>
Document 8	(1 page) Résultats commerciaux sur le 1 ^{er} trimestre 2018	<i>Page 15</i>
Document 9	(1 page) Modalités de calcul de la commission sur le chiffre d'affaires de la vente de vélos	<i>Page 15</i>
Annexe 1	(1 page) Coût de la participation au salon VEL'ELEC	<i>Page 16</i>
Annexe 2	(1 page) Ratios de prospection des commerciaux	<i>Page 17</i>

Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 7/17

LE CHIFFRE, 134 000 VÉLOS ÉLECTRIQUES

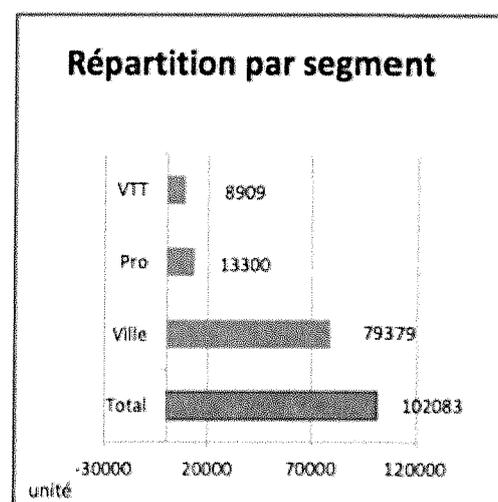
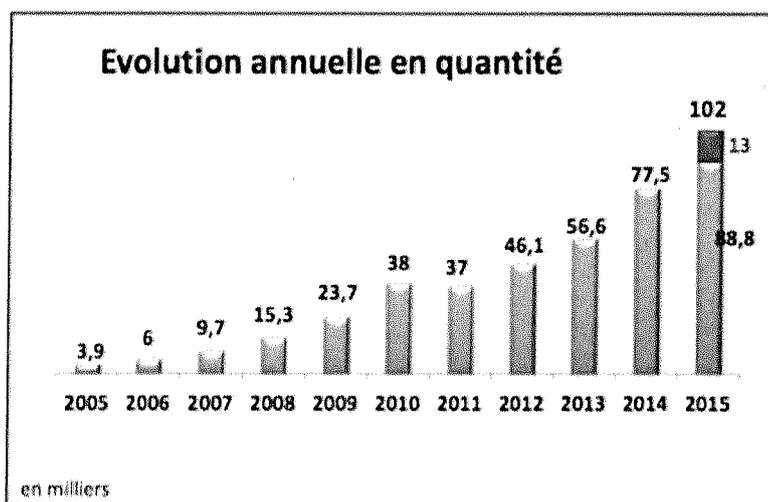
Pour la première fois, en 2016, plus de vélos à assistance électrique (VAE) ont été vendus en France que de cyclomoteurs (deux roues de moins de 50cc). Une nouvelle dont se félicite le Club des villes et territoires cyclables, qui relève également « *une progression spectaculaire des ventes* » de VAE de 31 % entre 2015 et 2016, pour s'établir à 134 000 unités vendues en 2016, contre 92 880 cyclomoteurs en 2015. « *Ce qui est intéressant, c'est que cette forte hausse des ventes de VAE intervient avant la mise en place de la prime à l'achat de 200 €* », relève Pierre Serne, le président du Club.

Avec ce coup de pouce du gouvernement, il ne doute pas que les ventes de VAE vont continuer de progresser en 2017. « *En quelques semaines, on compte déjà 15 000 bénéficiaires de la prime pour l'achat d'un VAE mise en place le 18 février* », précise le Club des villes cyclables.

Source : Le Parisien | 9 Avril 2017

DOCUMENT 2

LE MARCHÉ DU VÉLO À ASSISTANCE ÉLECTRIQUE (VAE) EN FORTE AUGMENTATION



Le segment du vélo électrique est porté par les achats des particuliers (79 000 vélos de ville et 8 900 VTT électriques vendus), les entreprises et les collectivités s'équipent de plus en plus. En 2015, ces dernières ont acheté 13 300 VAE à destination de leurs flottes.

Les experts du secteur annoncent qu'une croissance soutenue des ventes de VAE est prévue d'ici 5 ans. Le prix moyen d'un vélo à assistance électrique est de 995 €, contre 321 € pour un vélo classique. Il est acheté principalement chez un détaillant spécialiste. L'acquéreur recherche surtout conseils et expertise. De plus, de nombreuses collectivités participent à l'achat en offrant des subventions de ce moyen de transport plus sobre.

Source : AVERE France, association nationale pour le développement de la mobilité électrique.

Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 8/17

TOUS À VÉLO À ASSISTANCE ÉLECTRIQUE DANS 10 ANS
--

Plusieurs facteurs contribuent à la croissance. Les nets progrès réalisés sur les batteries, offrent désormais au VAE des autonomies importantes de plus de 100 kms, la diversification de la gamme s'est étendue aux vélos de route, aux VTC, aux VTT, un design avantageux parvient à concurrencer les vélos classiques.

Aujourd'hui, de nombreux marchands de cycles se sont convertis à ce nouveau marché et commercialisent ce type de vélo dans une fourchette de prix allant de 1000 à plus de 3000 €.

Coût énergétique

Concernant le coût énergétique, il faut compter au grand maximum 1,50 € d'électricité pour parcourir 1000 kms, autant dire, rien du tout, en comparaison d'une voiture qui vous en coûte autour de 80 €.

Avantages et inconvénients du VAE

Avantages :

Il réduit considérablement votre effort, particulièrement en montée. Il permet d'améliorer votre vitesse moyenne, surtout lorsqu'il y a quelques côtes à franchir. Le coût énergétique est totalement négligeable. Il ne pollue pas et fait très peu de bruit. Vous pouvez plus facilement transporter vos affaires ou vos courses sans souffrir dans l'effort. Si vous avez un moteur pédalier, vous pouvez partir plus facilement en habit de ville sans risquer d'y laisser quelques traces noires bien désagréables. Se rendre au travail devient donc plus facile, sans se salir, et sans transpirer !

Inconvénients :

Le VAE reste cher dès que l'on vise un produit de bonne qualité. Le moteur coupe au-delà de 25 km/h. Dommage ! C'est souvent très gênant sur le terrain plat. C'est pour cette raison que le VAE déploie vraiment ses atouts sur des parcours accidentés, ou pour des seniors qui ont abandonné le vélo classique. La durée de vie des batteries reste un peu aléatoire, car elles demandent quelques précautions d'usage. Il est donc impératif d'être équipé d'une batterie de grande marque. Le poids est encore important (plus de 20 kg). Certains vélos ne se comportent pas vraiment comme des vélos classiques dès que l'on coupe l'assistance électrique. Il se produit des phénomènes de freinage électromagnétique (*le moteur est entraîné*), provoquant une grande résistance au pédalage.

Source : Économie matin | 25 Avril 2015

Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 9/17

FICHE TECHNIQUE DU VÉLO À ASSISTANCE ÉLECTRIQUE SOLEX SOLEXITY COMFORT

Disposant de 5 modes d'assistance électrique, ce modèle peut atteindre une vitesse de 25 km/h. En mode starter, notamment, il permet une impulsion immédiate de 6 km/h.

Il bénéficie d'une motorisation fiable TranzX associée à une transmission Shimano Altus 8 vitesses lui autorisant une grande facilité de pédalage et une polyvalence au quotidien.

Offrant une garantie de qualité optimale, ses équipements haut de gamme recouvrent des freins à disques Tektro, un antivol Trelock intégré, une fourche à suspension et des pneus Schwalbe Energizer + anti-crevaisson.

Conçu, fabriqué et assemblé en France, dans les ateliers Solex de Saint-Lô.



Vélo à assistance
électrique élégant
et tout équipé !

Coloris Rouge/Noir

Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 10/17

DOCUMENT 4 (SUITE)

Prix garantie	Prix : 1 980.00 € Cadre : 5 ans Moteur : 2 ans Batterie : 1 an
Cadre	Matière : aluminium Type : ville
Composant	Fourche : suspendue Dérailleur : Shimano, 8 vitesses Pneus : 26' ou 28' pouces de la marque Schwalbe Energizer + anti-crevaison avec bandes réfléchissantes. Grippe poignée : standard Selle réglable Potence de guidon : réglable en hauteur et profondeur Freins à disque Béquille : latérale, ajustable Couleurs : Noir/Rouge
Système électrique	Puissance : 250 W (W = Watts) ¹ Autonomie : jusqu'à 80 kms Emplacement moteur : dans le pédalier Batterie : Lithium-Ion 36 V amovible (V = volt) ² / 8 ampères ³ – 10 ampères ou 12 ampères Emplacement batterie : sous le porte bagages Poids batterie : 2.5 kgs Temps de charge complète : 5h Vitesse de coupure de l'assistance : 25 km/h
Équipements	Éclairage : LED relié à la batterie AV/AR Béquille : latérale Garde roue : AV/AR recouvrant Porte bagages : arrière intégré Poids total du vélo avec la batterie : 24.5 kg (batterie incluse) Écran : écran LCD TranzX indiquant en temps réel la vitesse de circulation, la distance déjà parcourue, l'estimation du temps de parcours restant et l'autonomie encore disponible. Antivol Trelock intégré Fourche : à suspension et des pneus Schwalbe Energizer+ anti-crevaison.

¹ **Watts** = La puissance électrique maximum s'exprime en Watts (W). La puissance mécanique nominale du moteur est limitée par la réglementation européenne à 250W. Ceci explique la raison pour laquelle la majorité des vélos électriques sont équipés de moteur 250W.

² **Volt** = La tension (les volts) va déterminer en quelque sorte la sensation de puissance que vous allez ressentir. Plus votre batterie a une tension élevée, plus vous aurez de puissance. La référence sur le marché est souvent de 36 Volts.

³ **Ampères** = L'ampérage détermine l'autonomie. L'ampérage peut être assimilé à la taille d'un réservoir. Plus vous avez d'ampérage, plus vous aurez d'autonomie.

Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 11/17

DOCUMENTATION D'INSCRIPTION AU SALON VEL'ELEC



Nom du salon : VEL'ELEC

Lieu : Salle polyvalente de la Guicharde

Adresse : Avenue du stade - 83110 Sanary-sur-Mer

Date : 7, 8 et 9 septembre 2018

Horaires : 9h-19h

Prestations d'inscription **OBLIGATOIRES** (pour chaque participant) :

- Frais d'inscription : **297 € TTC**
- Assurance : **80 € TTC**

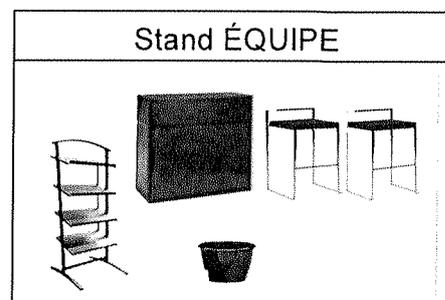
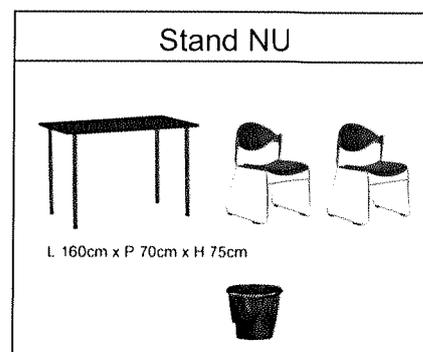
Prestations **AU CHOIX** :

- Stand 9 m² nus : **480 € TTC**
- Stand 12 m² nus : **610 € TTC**
- Stand 18 m² nus : **840 € TTC**
- Stand 9 m² équipés : **600 € TTC**
- Stand 12 m² équipés : **790 € TTC**
- Stand 18 m² équipés : **960 € TTC**

*NB : Tous les stands sont équipés de prises électriques.
Le code WIFI sera communiqué le premier jour du salon.*

Prestations **OPTIONNELLES** :

- Étagère murale 200 x 50 : **55 € TTC**
- Comptoir, le mètre : **45 € TTC**
- Écran numérique : **350 € TTC**
- Assises supplémentaires : **gratuites**



Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 12/17

**INFORMATIONS GÉNÉRALES RELATIVES À LA PARTICIPATION
D'URBAN MOTION AU SALON VEL'ELEC**

Informations transmises par Monsieur Sauvant, directeur d'Urban Motion

« Je prévois de faire participer les deux meilleurs commerciaux de l'entreprise au Salon VEL'ELEC car je ne pourrai pas être présent.

Ils se déplaceront avec le camion de l'entreprise dans lequel ils transporteront les produits qui seront exposés sur notre stand.

Les frais de route seront calculés à partir des informations du site mappy.com

Ils partiront la veille de l'ouverture en début d'après-midi et reviendront le lendemain de la clôture en fin d'après-midi.

Ils prendront deux chambres à l'hôtel Le Dorvar (65 € la chambre avec le petit-déjeuner inclus). Pour la restauration, il faudra prévoir un budget de 16 € par personne pour chaque repas.

J'aimerais qu'il y ait sur le stand, un comptoir. Prévoyez de réserver deux mètres, pour pouvoir y mettre notre vidéo projecteur qui présentera les informations techniques relatives à notre nouveauté, le vélo Solexity comfort.

Nous aurons donc besoin d'un écran numérique sur le stand.

Pour le stand, j'ai retenu la solution du 12 m² équipés.

Je prévois d'envoyer 90 invitations (aux magasins de sport du Var) pour un essai gratuit de notre vélo Solexity comfort. Elles seront éditées par l'imprimeur Vallée qui nous les facturera 0,40 € l'unité. Pour les envoyer, nous choisirons les enveloppes « Pré-timbrées » de la poste (20g sans fenêtre).

Il faudra aussi prévoir 500 plaquettes, de notre entreprise, destinées aux visiteurs sur le stand et également 5 affiches. (L'imprimeur facture 10 € HT une affiche et 0,15 € HT une plaquette).

Informations sur le trajet

De : Nice (06 France)

À : Sanary-sur-Mer (83 France)

- Distance : 163,8 km
- Durée : 2h04
- Carburant : 19,43 €
- Péage : 13,70 €

Les informations ci-dessus
représentent les dépenses pour
un aller-simple uniquement.

Tarifs postaux en TTC

- Enveloppes pré-timbrées 20g
- Lot de 100 / Sans fenêtre / 55,83 €
- Lot de 100 / Avec fenêtre / 56,59 €
- Enveloppes pré-timbrées 50g
- 50 unités / Sans fenêtre / 63,40 €
- 100 unités / Sans fenêtre / 62,64 €

Rémunération des commerciaux pendant
le salon VEL'ELEC

Chaque commercial sera rémunéré 650 €
pour les trois jours du salon.

Objectifs de vente sur le salon
VEL'ELEC

2 vélos Solexity comfort
à 1650 € HT l'unité

Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 13/17

LES CHIFFRES CLÉS DE L'ENTREPRISE URBAN MOTION

Performances des commerciaux :

Noms des commerciaux	Nombres de fiches contact prospects récoltées lors des prospections terrains	Nombres de prospects contactés à partir des fiches contact récoltées	Nombres de RDV obtenus	Nombres de ventes réalisées
Nicolas	80	44	30	20
Lionel	95	80	18	14
Francis	112	108	44	18

RÉSULTATS COMMERCIAUX SUR LE 1^{er} TRIMESTRE 2018

Ventes du 1^{er} trimestre 2018

Ventes	Janvier 2018		Février 2018		Mars 2018	
	Prévision	Réalisation	Prévision	Réalisation	Prévision	Réalisation
Ventes de vélos à assistance électrique	10	8	10	10	15	16
CA Ventes de vélos à assistance électrique en € HT	19 800	15 840	19 800	19 800	29 700	38 610

Locations du 1^{er} trimestre 2018

Locations	Janvier 2018		Février 2018		Mars 2018	
	Prévision	Réalisation	Prévision	Réalisation	Prévision	Réalisation
Locations de vélos à assistance électrique	120	108	130	130	150	160
CA locations de vélos à assistance électrique en € HT	6 000	5 400	6 500	6 500	7 500	8 000

Acquisition de nouveaux clients (sur le 1^{er} trimestre 2018)

Nouveaux clients (ayant acheté au moins un vélo à assistance électrique sur le mois)	Janvier 2018	Février 2018	Mars 2018
	8	9	13

DOCUMENT 9

MODALITÉS DE CALCUL DE LA COMMISSION SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES DE LA VENTE DE VÉLOS
--

Taux de réalisation des objectifs	Montant de la commission associée
< 80 %	= Pas de commission
≥ à 80 % et < 100 %	= 95 % du montant total de la commission
= 100 %	= 100 % du montant total de la commission
> à 100 % et < 110 %	= 110 % du montant total de la commission
≥ à 110 % et < 120 %	= 120 % du montant total de la commission
≥ à 120 % et < 140 %	= 130 % du montant total de la commission
≥ à 140 %	= 150 % du montant total de la commission

NB : La commission est de 1000.00 € si le taux de réalisation du chiffre d'affaires (CA) est de 100 %.

NB : Une prime pour l'acquisition de nouveaux clients est versée chaque mois. Pour chaque nouveau client acquis, le commercial reçoit 50.00 €.

Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 15/17

ANNEXE 1

À compléter et à remettre avec la copie.

COÛT DE LA PARTICIPATION AU SALON VEL'ELEC

Postes de dépenses	Dépenses prévisionnelles en euros TTC	
	Détail des calculs	Montants
<i>Dépenses liées au stand</i>		
Inscription		
Assurance		
Stand choisi		
Prestations optionnelles		
<i>Dépenses liées au déplacement</i>		
Nuits à l'hôtel		
Repas (midi et soir)		
Frais de route		
<i>Dépense liée à la rémunération</i>		
Salaire des commerciaux		
<i>Dépenses liées à la communication</i>		
Invitations		
Envoi des invitations		
Plaquettes		
Affiches		
Coût total de la participation au salon		

<i>Chiffre d'affaires prévisionnel</i>			
Nombre de vélos à vendre	Prix Unitaire € HT	Détail du calcul	CA total HT

Baccalauréat Professionnel Vente	NC 1811-VE T 22	Session 2018	DOSSIER SUJET
E2 – Épreuve technologique E22 - U22 – Préparation et suivi de l'activité commerciale	Durée : 3h	Coefficient : 3	Page 16/17

ANNEXE 2

À compléter et à remettre avec la copie.

RATIOS DE PROSPECTION DES COMMERCIAUX

	Nicolas	Lionel	Francis	Objectifs de l'entreprise
Ratio de qualification de fichier $\frac{\text{Prospects contactés}}{\text{Fiches contacts récoltées}}$				0,80
Ratio de transformation $\frac{\text{RDV obtenus}}{\text{Prospects contactés}}$				0,40
Ratio de concrétisation $\frac{\text{.....}}{\text{RDV obtenus}}$				0,65