

Il est donc nécessaire de calculer le prix d'acceptabilité.

2.1 - Déterminez par le calcul le prix d'acceptabilité d'une flamiche au Maroilles de 25 cm de diamètre.

2.2 - Indiquez quelles peuvent être les limites de cette méthode.

A partir des éléments présentés dans l'annexe n°6 bis,

2.3 - Calculez le prix de revient d'une flamiche au Maroilles de 25 cm de diamètre (5 chiffres après la virgule).

2.4 - Calculez le taux de marque de la société DEFROIDMONT, sachant que le distributeur veut pratiquer un taux de marque de 30% sur le prix de vente de 6 €.

2.5 - Au regard des informations obtenues dans ce dossier, expliquez en quoi la société DEFROIDMONT est en mesure de conquérir de nouvelles régions avec son produit phare.

DOSSIER 3 : Management de la force de vente **(Annexes n°7, 8 et 8bis)**

L'entreprise DEFROIDMONT commercialise ses produits surgelés, pour une part, en vente directe à domicile, par l'intermédiaire de VRP. Ces vendeurs, peu motivés, prospectent une zone de 10 800 foyers.

3.1 - Donnez les principaux éléments qui constituent le statut de VRP.

3.2 - À partir du constat présenté dans l'annexe 8 bis, vous proposerez des solutions destinées à développer le chiffre d'affaires et le résultat de l'entreprise.

3.3 - Vous proposerez et vous justifierez un système de rémunération adapté à ces objectifs.

Monsieur DEFROIDMONT souhaite mettre en place un autre système. Il désire procéder par télé-prospection, mais il hésite entre deux options :

- externaliser la télé prospection et recruter des salariés pour la livraison ;
- recruter des télévendeurs chargés de prospecter le secteur, de prendre les commandes et de livrer la marchandise.

3.4 - Présentez les avantages et les inconvénients du recours à une société spécialisée.

3.5 - Précisez le nombre de personnes à recruter pour couvrir la zone en six mois, si l'on choisit la seconde option.

On considèrera que la clientèle prospectée se répartira de façon égale chaque mois.

3.6 - Précisez les grands points que doit contenir le guide d'entretien téléphonique destiné à aider les télé-prospecteurs dans leur tâche.