

GPME A3 – Entraînement 3 – Annexe à rendre avec la copie

Nombre optimal de commerciaux(ales) dont devrait disposer l'entreprise

	Détails des calculs	Semaines
Nombre de semaines dans l'année		
Nombre de semaines de congés payés		
Nombre de semaines non ouvrées dans l'année		
Nombre total de semaines ouvrées dans l'année		

Nombre d'heures consacrées exclusivement à la vente

	Détail des calculs	Par semaine	Par an
Nombre d'heures consacrées à la vente par un(e) technico-commercial(e)			
Nombre d'heures consacrées à la première étape pour l'ensemble des agences			
Nombre d'heures consacrées à la deuxième étape pour l'ensemble des agences			
Nombre d'heures consacrées à la troisième étape pour l'ensemble des agences			
Nombre d'heures consacrées à la quatrième étape pour l'ensemble des agences			
Nombre d'heures annuel total consacré à la vente par les 14 agences			

GPME A3 – Entraînement 3 – Annexe à rendre avec la copie**Recrutements nécessaires**

	Détails des calculs	
Nombre théorique de technico-commerciaux(ales) nécessaires		
Nombre de technico-commerciaux(ales) actuel(e)s		
Nombre de technico-commerciaux(ales) à recruter		

Nombre annuel de prospects par région (année N)

Pays de la Loire	Bretagne	Normandie	Centre-Val de Loire	Nouvelle-Aquitaine
458	444	443	362	443

Proposition de répartition des recrutements par région

Pays de la Loire	Bretagne	Normandie	Centre-Val de Loire	Nouvelle-Aquitaine