

TD 1 : La Mercatique des achats

Date : 6 janvier 2003-01-05

Lieu : IUT Saint Denis,

Horaire : 9h30 – 12h15

Nombre de Participants : 25,

Niveau : 2ieme année

Groupe :N

Programme du T.D. 1 du 6 janvier 2003 :

- 1 . Présentation générale,
 2. Objectifs et attentes de chacun
 - 3 . Rappels et Evaluations,
-

1. Organisation et Présentation :

1. Règles du jeu : Participation et Respect
 - a. Participation : spontanée ou sollicitée,
 - b. Respect : présence, écoute mutuelle, ouverture.

2. Fonctionnement :
 - a. Cours magistral,
 - b. Cristallisation des connaissances en 3 / 4 idées forces,
 - c. Exercices Dirigés,
 - d. Jeux de rôle ,Tests de connaissance et de compréhension individuels et collectifs, ponctuels et irréguliers,

3. Matériel :
 - a. Ordinateur Portable,
 - b. Retro-projecteur,
 - c. Barco,
 - d. White et Brown Paper,
 - e. Apporter des post it grande taille

4. Présentation indivi. :
 - a. Perso. : formation, parcours pro, fonctions actuelles,
 - b. Groupe : Présentation et Attentes

2. Rappels et Evaluations :

Rappel : Principaux ratios et définitions :

D:\OLIVIERI\UT\TD Saint Denis Janv Mars 2003\Merchandising - Formules - Jean-François Delpoux.htm

Evaluation 1 : Recueil de 3 mots clefs que vous inspire la fonction Vente Achat et Négociation

Dépouillement :

Mots	Comptage	%	Cumul
Client, clientèle		5,3%	5,3%
Discussion		5,3%	10,5%
Marge		5,3%	15,8%
Prix		5,3%	21,1%
Arguments, Argumentation		3,5%	24,6%
Business		3,5%	28,1%
Commerce		3,5%	31,6%
Commerciaux		3,5%	35,1%
Concession		3,5%	38,6%
Ecoute		3,5%	42,1%
Feed Back		3,5%	45,6%
Relation		3,5%	49,1%
Vendeur		3,5%	52,6%
Accord		1,8%	54,4%
Amabilité		1,8%	56,1%
Arnaque		1,8%	57,9%
Besoins		1,8%	59,6%
Bredouiller		1,8%	61,4%
Chiffre d'affaire		1,8%	63,2%
Communication		1,8%	64,9%
Conciliation		1,8%	66,7%
Confrontation		1,8%	68,4%
Connaissance		1,8%	70,2%
Contact		1,8%	71,9%
Contrat		1,8%	73,7%
Cout		1,8%	75,4%
Echange		1,8%	77,2%
Fournisseur		1,8%	78,9%
Hypocrisie		1,8%	80,7%
Interlocuteur		1,8%	82,5%
Négociation		1,8%	84,2%
Objectif		1,8%	86,0%
Parole / Parler		1,8%	87,7%
Persuasion		1,8%	89,5%
Reformulation		1,8%	91,2%
Remise		1,8%	93,0%
Renseigner		1,8%	94,7%
Réussir		1,8%	96,5%
Suivi		1,8%	98,2%
Succès		1,8%	100,0%
		100,0%	

Evaluation 2 : Test de connaissance en 10 questions :

Réponse « a » : l'étudiant se lève, ...

Correction immédiate par « étude de cas » et « exemple ».

Questionnaire et résultats :

1. Vendre c'est :
 - a. Prouver au client que j'ai raison - 4%,
 - b. Satisfaire toutes les exigences du client - 96%,

2. Bien acheter c'est :
 - a. Trouver l'Introuvable dans n'importe quelles conditions - coût, qualité, régularité d'appro.
 - b. Trouver les produits/la matière première permettant à l'entreprise de répondre aux besoins de son marché

3. Pour Vendre, il faut :
 - a. Savoir mentir de temps en temps, 40%
 - b. Savoir séduire au bon moment. 60%

4. La Négociation et la Vente :
 - a. C'est la même chose, 3 pers
 - b. Je négocie et après je vends, 70%
 - c. Je vends et après je négocie, 30%

5. Etre un bon vendeur :
 - a. Il faut être doué, on a ça dans le sang, 5%
 - b. C'est à la portée de tous. 95%

6. L'acheteur est motivé par :
 - a. Faire plier son vendeur, 90%
 - b. La satisfaction du futur client. 10%

7. Au sein de l'entreprise en vendeur doit pouvoir s'appuyer sur:
 - a. Les hommes de production, 5%
 - b. Les hommes de marketing, 90%
 - c. Les comptables. 5%

8. Vendre :

- a. C'est un acte essentiellement marchand, 20%
- b. C'est un acte de la vie de tous les jours 80%

9. Pour bien acheter :

- a. Il faut surtout comprendre ce que veut le vendeur, 85%
- b. Il faut connaître les caractéristiques techniques de son produit avant tout. 15%

Evaluation 3 : Exercice Révision Prix :

☒ Prix de vente T.T.C. : 1990 € Prix d'achat H.T. : 1500 € T.V.A. : 19.6%

Calculez la marge brute :

La marge brute (MB) est la différence entre le prix de vente HT et le prix d'achat HT, soit :

Prix public TTC	1 990,00	euros
TVA	19,60%	
Prix public HT	1 663,88	euros
Prix d'achat HT	1 500,00	euros
Marge brute	163,88	euros

Marge brute	163,88	euros
Prix public HT	1 663,88	euros
Taux de Marque	9,85%	

Le taux de marge :

C'est le taux réel moins les démarques : $(MB / PAHT) * 100$

Attention aux confusions entre taux de marque et taux de marge

Marge brute	163,88	euros
Prix d'achat HT	1 500,00	euros
Taux de Marge	11%	

Le coefficient multiplicateur :

C'est le coefficient qui doit être appliqué à un Prix d'Achat HT pour obtenir le PV TTC

Prix public TTC	1 990,00	euros
Prix d'achat HT	1 500,00	euros
Coef Multiplicateur	1,33	

Conclusion : Les Idées Forces :

1. L'entreprise ne peut se développer qu'en faisant preuve de capacité d'adaptation, d'analyse et d'anticipation de son marché.
2. L'acheteur est à l'écoute des besoins de l'entreprise. Il doit allier les contraintes de fabrication ou de négoce des produits finis de l'entreprise et les possibilités d'achat offertes par le marché.
3. Il établit des relations durables avec ses fournisseurs et privilégie la négociation au conflit.