**CAS WOODBRASS.COM - CORRIGé**

**Dossier 1 : Préparation du projet d’extension du point de vente**

**(Annexe 1)**

1. **Déterminez la durée nécessaire pour préparer l’ouverture du nouvel espace commercial.**

**DIAGRAMME DE GANTT**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 |
| A2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| B3 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| C2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| D4 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| E1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| F2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| G1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| H1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| I2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| J1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| K2 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| L1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

La durée nécessaire est de 14 semaines.



 

**Dossier 2 : Constitution de l’équipe du nouvel espace de vente « Guitares et amplis »**

**(Annexes 2 à 5)**

* 1. **Présentez les avantages et les inconvénients d’un recrutement en interne et en externe.**
* **Recrutement en interne**

|  |  |
| --- | --- |
| **Avantages** | **Inconvénients** |
| * Économie de coût et de temps : pas de frais de recrutement ni de période d’intégration
* Titulaire rapidement opérationnel (le candidat connaît bien l’entreprise et sa culture)
* Bon outil de motivation (de nouveaux défis pour le promu)
* Repères positifs pour la clientèle
 | * Pas de renouvellement des pratiques
* Démotivation du personnel non promu
* Difficultés d’encadrer d’anciens collègues (résistance et conflits potentiels)
* Formation potentielle sur les nouvelles attributions, d’où perte de temps et des frais
 |

* **Recrutement en externe**

|  |  |
| --- | --- |
| **Avantages** | **Inconvénients** |
| * Regard nouveau sur l’entreprise
* Possibilité d’apport d’expérience extérieure
* Motivation du candidat
 | * Coût de recrutement
* Période d’adaptation plus longue
* Risque sur le choix du candidat
 |

* 1. **Présentez un outil de sélection. A partir de cet outil, sélectionnez un candidat**

Le candidat est classé pour chacun des critères : le meilleur obtient 1, le moins bon 3.

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Sofiane BENABAR** | **Rang** | **Élise RODRIGUES** | **Rang** | **Franck RUBODI** | **Rang** |
| **Diplômes** | Bac commercial | **3** | BTS MUC VAE | **2** | BTS FV / Licence pro AM | **1** |
| **Expérience professionnelle** | 8 ans chez Woodbrass (secteur claviers) | **1** | Assistante commercialeResponsable de magasin | **2** | Vendeur conseil MusikiaAdjoint chef de rayon Musikia | **3** |
| **Musique** | Musicien conservatoire | **3** | Guitare classique | **2** | Guitariste  | **1** |
| **Savoir faire** **+****-** | * Excellent vendeur claviers
* Remplacement occasionnel aux guitares
* Connait la culture « maison » et certaines procédures internes
 | **2** | * Son expérience professionnelle lui permet de répondre aux compétences requises (gestion et management d’équipe)
* A travaillé dans le monde de la musique
 | **1** | * Vendeur et adjoint de chef de rayon, il valide certaines des compétences attendues (gestion courante et partiellement le management d’équipe)
* A travaillé chez un concurrent
 | **3** |
| * Pas d’expérience en gestion commerciale ni en management d’équipe
 | **3** |  | **1** | * Expérience très partielle en gestion commerciale et management d’équipe
 | **2** |
| **Savoir être****+****-** | * Souhaite évoluer
* De très bonnes relations avec la clientèle
* Autonome, ouvert d’esprit, dynamique, sens de l’initiative, réactif, impliqué
* En quête d’amélioration
* Accepte de renforcer ses compétences
 | **2** | * Très motivée pour le poste
* Sensible aux conflits
* Ambition, enthousiasme communicatif, réactivité
* Goût du challenge, sens des responsabilités et rigueur
 | **1** | * Sens du service client
* Bon relationnel, dynamisme
 | **3** |
| * Des difficultés à collaborer avec les autres vendeurs
* Trop centré sur ses résultats
* Peut s’emporter
* Manque de rigueur
 | **3** |  | **1** | * Des difficultés à s’affirmer
* Émotions pas toujours contrôlées
* Peu d’ambition : progression professionnelle lente
 | **2** |

Totaux des rangs des candidats : Sofiane = 17 ; Elise = 11 ; Franck : 14. On retient le candidat qui a le total des rangs le plus faible.

Élise est la candidate à sélectionner. ***Accepter tout autre outil de comparaison pertinent et argumenté.***

* 1. **Calculez, pour les trois premiers mois d’activité, le volume d’heures mensuel de travail nécessaires pour assurer le fonctionnement optimal du nouvel espace de vente « Guitares et amplis ». Déduisez le nombre de vendeurs nécessaires. Concluez.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **MOIS** | **O** | **N** | **D** |
| Nb visiteurs | 4000 | 3200 | 4800 |
| Nb de clients = nb visiteurs x taux de transformation | 1600 | 1280 | 1920 |
| Nb heures à consacrer aux clients = (nb clients x 15mn)/60 | 400 | 320 | 480 |
| Nb heures à consacrer aux visiteurs qui n’ont pas acheté = (nb visiteurs – nb clients) x 5/60 | 200 | 160 | 240 |
| **Nb d’heures total pour clients et visiteurs** | **600** | **480** | **720** |
| **Temps de présence mensuel**= nb d’h total / 0,80 | 750 | 600 | 900 |
| **Nb de vendeurs nécessaires** = temps de présence mensuel / 151,67 | 4,94🡺 5 | 3,95🡺 4 | 5,93🡺6 |
| Nb de vendeurs disponibles | 3 | 3 | 3 |
| **Nb de vendeurs supplémentaires nécessaires** | **2** | **1** | **3** |

* 1. **Proposez des solutions managériales afin d’adapter la taille de l’équipe commerciale aux besoins.**
* Recrutement de contrats à durée indéterminée
* Recrutement de contrats à durée déterminée
* Pour faire face aux temps forts de l’année : recrutement de contrats de travail temporaire ou recours à une société de travail intérimaire
* Recours aux heures supplémentaires