**Éléments de correction sujet 1**

**Mission 1 : Évaluer les performances**

1. **À l’aide de calculs pertinents, présentez une analyse des performances de l’univers chaussures du magasin de Beauvais pour le mois de septembre vis-à-vis des autres magasins du réseau GEMO.**

Attendus : calculer des écarts et des tx d’évolution pour mener une analyse. Dégager une tendance.

****

Le magasin de Beauvais est en baisse de performance entre sept 2020 et sept 2021. Le CA baisse de 0.9% alors que l’ensemble des magasins du réseau est en croissance de 19.7%. Le magasin passe ainsi de la 23ème place au classement général à la 45ème place.

L’univers chaussures perd 17 places alors que l’univers textile perd 34 places. Cependant l’univers textile enregistre une progression de 2.8 % qui est bien moindre que celle du réseau qui atteint 23.8%.

Les chaussures ont une évolution inverse à celle du réseau : une baisse de 6.2% pour Beauvais contre une progression de 12.2% pour le réseau.

**Mission 2 : Organiser le travail**

1. **Établissez un diagramme de Gantt, analysez-le et proposez une date pour la réunion de l’équipe.**

Attendus : savoir construire un diagramme de Gantt, l’analyser (mettre en avant les tâches critiques) et l’utiliser pour connaitre la date de début d’un projet.

1. **Au travers d’une analyse chiffrée, analysez le tableau de répartition des tâches des managers des ventes. Proposez des modifications pertinentes.**

Attendus : prendre du recul au travers d’une analyse chiffrée (pourcentages) permettant d’analyser et proposer des modifications pertinentes.

  
Élisabeth respecte bien les normes de répartition des tâches du magasin. En revanche Lydie la répartition de Lydie présente des anomalies :

* Pas assez de temps consacré à la gestion des produits
* Pas assez de temps consacré à la coordination de l’équipe de vente
* Trop de temps consacré à la relation client et à la gestion de la caisse.
* Seule la norme préparation de la surface de vente est respectée

Le rayon chaussures enregistre des performances encore plus mauvaises que le textile. Il faudrait probablement que Lydie s’occupe davantage de la coordination et de la gestion des produits.

**Mission 3 : Recruter des collaborateurs**

1. **Rédigez l’annonce pour le recrutement du nouveau conseiller de vente.**

Éléments attendus dans l’annonce :

* Référence de l’annonce
* Présentation de l’entreprise
* Intitulé du poste – lieu d’exercice de l’emploi
* Le contenu de la mission
* Les avantages que propose l’entreprise
* Les compétences requises
* Les modalités de candidature

1. **À l’aide d’un outil adapté, comparez et sélectionnez un.e candidat.e pour le poste.**

Attendus : une matrice avec critères pertinents (avec note ou profil graphique). Pondération appréciée.

**Mission 4 : Animer l’équipe commerciale**

1. Proposez une opération de stimulation pour remobiliser l’équipe. Cette opération ne peut entrainer la fermeture du magasin.

Challenge, concours, sortie en dehors du travail … Pourquoi ? Comment ? Pertinence ?

Possibilité de proposer un CDC de l’opération.

Possibilité de proposer plusieurs actions (si complémentaires) en justifiant l’intérêt.