

**PROPOSITION DE CORRIGE NORAUTO**

**DOSSIER 1 : PERFORMANCES COMMERCIALES ET OPERATION DE PROMOTION. (ANNEXES 2 et 3 )**

**1. Présentez les différentes étapes nécessaires à l’organisation du challenge.**

1ère étape: Définir clairement les objectifs du challenge

2ème étape: Préparer le challenge: définir les règles de l’opération, les récompenses, le budget, les moyens, la planification

3ème étape: Mettre en place et suivre la réalisation de l’opération :

4ème étape: Contrôler et suivre les résultats

**2 . Préparez l’organisation et le contenu de la réunion de présentation du challenge à l’équipe commerciale.**

* **Préparation de l’organisation de la réunion**
* Clarifier les objectifs de la réunion, Définir l’ordre du jour,
* Arrêter une date et une heure en s’assurant de la disponibilité des participants, Réserver la salle de réunion et prévoir le matériel nécessaire, Informer les participants de la date et de l’heure, Préparer les documents à diffuser,
* Aménager la salle : disposition de la salle de réunion en fonction du nombre de participants et du local disponible. Suggérer une disposition en « U »,
* Prévoir le suivi de la réunion : évaluation de la réunion, questions et problèmes soulevés, contrôle de la mise en œuvre des décisions prises lors de la réunion, rédaction d’un compte-rendu etc.
* **Contenu de la réunion**
* Présentation (tour de table) de chaque participant
* Présentation des performances passées du secteur
* Présentation des objectifs du challenge
* Présentation des modalités du challenge
* Le style d’animation doit privilégier le dynamisme, la volonté de stimuler les collaborateurs et de créer un véritable esprit d’équipe.

**3 . Calculez le coût de la campagne.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Médias** |  | Calculs | tarifs |
| **Prospectus** | Coût d’achat | 10 000 x 0.0959€ | 959 € |
| Coût de distribution | (10 000 / 100) x 3.22 € | 322 € |
| **Coût de revient des prospectus** | **1 281 €** |
| **Paru-Vendu** | ¾ page |  | **650 €** |
| **Ouest-France** | 2 colonnes/4 parutionsFormat 2 (76 x 2) | 239 x 5 | **1 195 €** |
| **Top Annonce** | ¾ page |  | **500 €** |
| **BUDGET TOTAL** | **3626 €** |

**4. Calculez le chiffre d’affaire supplémentaire qu’il sera nécessaire de réaliser pour couvrir le coût de la campagne de communication.**

Le coût de la campagne étant de 3626 €**,** il faut réaliser au minimum 3626 € de marge supplémentaire, ce qui correspond à un CA supplémentaire de :

3626 / 0,4 =9065 €.