

Epreuve E5: ANALYSE ET CONDUITE DE LA RELATION COMMERCIALE

Session 2008

Sujet n° 5

Critères	Poids
Thème : Les achats et les approvisionnements	0,20
Delai de livraison	0,10
Question 1	0,40
<ul style="list-style-type: none"> Présentez les principes de la gestion des stocks 	0,30

Question 2

A l'aide des annexes, vous résoudrez le problème commercial suivant :

Vous êtes chef du rayon luminaires au sein du nouveau point de vente de bricolage Weldom. Vous avez recherché et obtenu des informations sur trois fournisseurs luminaires dont la gamme répond le mieux à la demande de la clientèle. Vous sélectionnez ces fournisseurs en utilisant une notation sur 100 pour 4 critères que vous jugez fondamentaux puis vous définissez les poids respectifs que vous souhaitez donner à chacun de ces critères.

- En utilisant cette méthode de sélection, classez par ordre de préférence les 3 fournisseurs (appuyez vous sur des calculs). Quelle est cette méthode ?
- Portez une appréciation sur la méthode utilisée. Comment envisageriez-vous de l'améliorer ?
- Quelle(s) autre(s) méthode(s) de sélection connaissez-vous ? Appliquez-les à cet exemple.

Question 3

- A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez l'impact des technologies sur les achats et les approvisionnements.

ANNEXE :

BTS Management des Unités Commerciales

Vous sélectionnez ces fournisseurs en utilisant une notation sur 100 pour 4 critères que vous jugez fondamentaux : la qualité du produit, les délais de livraison, le coût d'achat et la collection du fournisseur.

Puis vous définissez les poids respectifs que vous souhaitez donner à chacun de ces critères.

1) définition des critères et de leurs poids respectifs :

Critères	Poids
Qualité	0,20
Délai de livraison	0,10
Coût d'achat	0,40
Collection	0,30

2) évaluation des trois fournisseurs :

	Massive	Mathias	Corep
Qualité	90	40	60
Délai de livraison	50	50	30
Coût d'achat	60	80	80
Collection	70	60	50

* Partez une appréciation sur la méthode utilisée. Comment envisageriez-vous de l'améliorer ?

* Quelle(s) autre(s) méthode(s) de sélection envisageriez-vous ? Appliquez-les à cet exemple.

Question 3.

* A partir de votre expérience en entreprise et de vos connaissances, montrez l'impact des technologies sur les achats et les approvisionnements.