

UNE VÉRITABLE AIDE À LA DÉCISION

**Merci pour votre choix et surtout bravo pour votre décision
d'utiliser cette calculette**

Dorénavant les calculs commerciaux habituellement ardues au téléphone, au bureau, en déplacement ou chez le client, deviennent un véritable plaisir apportant de l'assurance et du confort intellectuel.

Grâce à l'adoption de référentiels issus de l'Economie d'Affaires (sigles, schémas, notions, formules), chaque calculette apporte une normalisation de type «universelle» dans la pratique du calcul des prix et du chiffrage en négociation d'affaires. Cet avantage permet d'être sur la même longueur d'onde que ses partenaires dans une optique de sincérité, de donnant-donnant, voire de gagnant-gagnant.

Avec ce Pack Didacticiel composé de 3 parties vous disposez d'un véritable support pour l'autoformation :

- . Le présent tutoriel**
- . Le module pour les simulations directes à l'écran**
- . Le Digest de présentation pour les notions et principes utilisés**

Fonctionnement

19 Tableau de bord du Vendeur

1. PU HT	2. Qté	3. Remise %	4. TM
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

5. Remise suppl. en % : ou valeur : €

6. Gratuité/Bonus hors facture % : ou valeur : €

7. Coût conditions de paiement % : ou valeur : €

8. Transport, autres suppl. payants % : ou valeur : €

9. Taux de TVA commun :

10. Autres postes sans TVA en valeur : Euro

TurboNego       MEN³

Indicateurs de vente

Montant total HT initial : € Euro

Montant total HT remis : €

Montant total TTC remis : €

Montant sans TVA : €

Montant TVA : €

Marge brute globale initiale : € ou TM global initial : %

Marge brute globale finale : € ou TM global final : %

Différentiel de marge brute : € ou TM global relatif : %
(ou remise globale en valeur)

% Remise globale sur facture : %

% concession globale : %

TurboNego  MEN³

Indicateurs de négociation

Taux de remise sur facture acceptable par l'entreprise : %

Taux acceptable des autres concessions chiffrées : %

Taux global des remises et concessions acceptables : %

Zone d'alerte (+ou-) :

Euro

Effort commercial : %

Coef. d'augmentation des ventes :

Suppl. CA HT avant remise : €

Nouveau CA HT final avant remise : €

Nouveau CA HT après remise : €

TurboNego       MEN³

Calculer

Effacer

Enregistrer

Imprimer

Mémoire

Permet d'obtenir le calcul automatique dans toutes les cases

Annule la saisie en cours ainsi que tous les résultats

Permet de conserver le résultat obtenu pour le restituer plus tard

Permet de conserver une trace écrite de ses chiffrages

Permet de restituer le dernier enregistrement de données

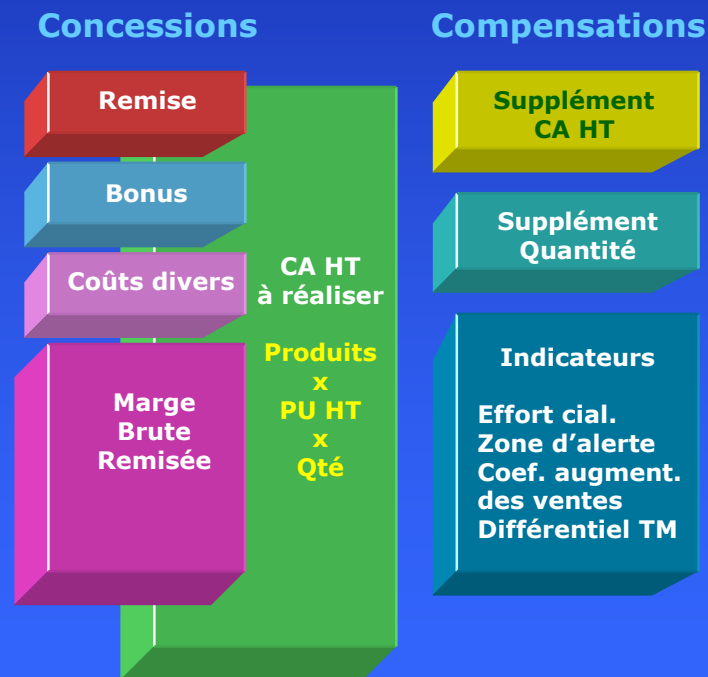
Autres possibilités

- Déplacement/réduction/agrandissement du module sur l'écran de l'ordinateur
- Création d'un tableau de bord avec 2, 3 ou 4 Modules en usage simultanément
- Zoom avant/arrière de chaque module

Module 19 - Tableau de bord du Vendeur

Principes de l'outil

1. Aide à la décision dans le pilotage de l'affaire en cours :
 - . **Ecran 1** : Eléments remarquables de l'offre de départ
 - . **Ecran 2** : Indicateurs de vente
 - . **Ecran 3** : Indicateurs de négociation
2. Déterminer les axes possibles de solution :
 - . **Glissement** des remises sur PV vers des concessions sur NO
 - . **Rattrapage** par l'augmentation du CA et/ou du volume de vente



Module 19 - Tableau de bord du Vendeur

Notions utilisées

Ce module comprend **3 écrans** comportant **50** cases en tout :

- . **Ecran 1** = Tableau de bord du vendeur avec **30** cases de saisie
- . **Ecran 2** = Indicateurs de vente avec **13** cases de résultat
- . **Ecran 3** = Indicateurs de négociation avec **4** cases de saisie et **5** cases de résultat

Ecran 1

Toutes les notions utilisées sont accessibles dans les précédents modules.

19 Tableau de bord du Vendeur

1. PU HT	2. Qté	3. Remise %	4. TM
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

5. Remise suppl. en %	:	<input type="text"/>	ou valeur :	<input type="text"/>	€
6. Gratuité/Bonus hors facture %	:	<input type="text"/>	ou valeur :	<input type="text"/>	€
7. Coût conditions de paiement %	:	<input type="text"/>	ou valeur :	<input type="text"/>	€
8. Transport, autres suppl. payants %	:	<input type="text"/>	ou valeur :	<input type="text"/>	€
9. Taux de TVA commun	:	<input type="text"/>			
10. Autres postes sans TVA en valeur	:	<input type="text"/>			

Euro

TurboNego

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Module 19 - Tableau de bord du Vendeur

Notions utilisées

Ce module comprend **3 écrans** comportant **50 cases** en tout :

- . **Ecran 1** = Tableau de bord du vendeur avec **30 cases** de saisie
- . **Ecran 2** = Indicateurs de vente avec **13 cases** de résultat
- . **Ecran 3** = Indicateurs de négociation avec **4 cases** de saisie et **5 cases** de résultat

Ecran 2

Les résultats apparents ou initiaux obtenus sont indiqués en **vert**.

Les écarts entre l'initial et le final sont indiqués en **orange**.

Indicateurs de vente

Montant total HT initial :	<input type="text"/>	
Montant total HT remise :	<input type="text"/>	
Montant total TTC remisé :	<input type="text"/>	
Montant sans TVA :	<input type="text"/>	
Montant TVA :	<input type="text"/>	
Marge brute globale initiale :	<input type="text"/>	ou TM global initial : <input type="text"/> %
Marge brute globale finale :	<input type="text"/>	ou TM global final : <input type="text"/> %
Différentiel de marge brute : (ou remise globale en valeur)	<input type="text"/>	ou TM global relatif : <input type="text"/> %
	% Remise globale sur facture :	<input type="text"/> %
	% concession globale :	<input type="text"/> %

TurboNego  MEN³ **1**

Module 19 - Tableau de bord du Vendeur

Notions utilisées

Ce module comprend **3 écrans** comportant **50** cases en tout :

- . **Ecran 1** = Tableau de bord du vendeur avec **30** cases de saisie
- . **Ecran 2** = Indicateurs de vente avec **13** cases de résultat
- . **Ecran 3** = Indicateurs de négociation avec **4** cases de saisie et **5** cases de résultat

Ecran 3

Les **lignes jaunes** permettent une nouvelle saisie possible.

La **zone d'alerte** est une nouvelle donnée (facultative) permettant d'indiquer une tolérance entre le taux global effectif de remise atteint et le niveau «souhaitable» pour l'affaire en cours.

Indicateurs de négociation

Taux de remise sur facture acceptable par l'entreprise : %

Taux acceptable des autres concessions chiffrées : %

Taux global des remises et concessions acceptables : %

Zone d'alerte (+ou-) :

Effort commercial : %

Coef. d'augmentation des ventes :

Suppl. CA HT avant remise :

Nouveau CA HT final avant remise :

Nouveau CA HT après remise :

TurboNego

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

Brief

MEN³

1

Module 19 - Tableau de bord du Vendeur

Objectifs

1. Avoir une **vision globale** de l'affaire en cours
2. **Pilotage de l'affaire** en comparant les indicateurs de vente avec les indicateurs de négociation
3. Utiliser **en appui**, si nécessaire, certains modules de calcul

Remplir toutes les entrées numérotées de l'écran 1 avec les 3 modules suivants :
9 et 10 (vendeur) **et 11** (acheteur)

9 Calcul remises en cascade

Simulation remise unique (saisie obligatoire)	Résultats
Remise 1 en %	Remise globale en "cascade" %
Remise 2 en %	Gain départ/arrivée %
Remise 3 en %	
Bonus/gratuité 4 en %	
Bonus/gratuité 5 en %	

TurboNego ©

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

10 Calcul réel d'un bonus

Zone de saisie	Résultats
Montant initial HT	Gain acheteur lié au bonus %
1. Valeur faciale du bonus alloué HT	Coût réel pour le vendeur %
2. Coût réel du bonus HT	Economie relative %
3. Coût réel du bonus HT	ou absolue %

Euro

TurboNego ©

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

11 Gain Brut sur Crédit Fournisseur

CREDIT FOURNISSEUR	GAIN SUR PAIEMENT DIFFERE
Période comptable (P)	Mt différé €
Mt HT des factures non payées sur (P)	Intérêt annuel de placement %
Mt HT des achats nets sur (P)	Salair 1 variable au choix :
Intérêt annuel de placement	Période de différé souhaité jours
Durée moyenne du crédit fournisseur	% Gain financier brut
% Gain financier brut	Valeur gain brut €
Valeur gain brut	

Euro

TurboNego ©

Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Module 19 - Tableau de bord du vendeur

Ecran 1 - Bonnes réponses automatiques

Utilisez le PDF de présentation pour maîtriser les notions et les possibilités de simulations

Saisie initiale

19 Tableau de bord du Vendeur

1. PU HT	2. Qté	3. Remise %	4. TM
40 €	2		45
300 €	1		45
3 €	20	15	35
1500 €	1	10	70
€			

5. Remise suppl. en %	: 5	ou valeur :	€
6. Gratuité/Bonus hors facture %	:	ou valeur :	70 €
7. Coût conditions de paiement %	: 2.00	ou valeur :	€
8. Transport, autres suppl. payants %	:	ou valeur :	150 €
9. Taux de TVA commun	: 19.6		
10. Autres postes sans TVA en valeur	: 29.10		Euro ▼

TurboNego®

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Résultats Ecran 1

19 Tableau de bord du Vendeur

1. PU HT	2. Qté	3. Remise %	4. TM
40 €	2		45
300 €	1		45
3 €	20	15	35
1500 €	1	10	70
€			

5. Remise suppl. en %	: 5	ou valeur :	89.05 €
6. Gratuité/Bonus hors facture %	: 3.93037	ou valeur :	70 €
7. Coût conditions de paiement %	: 2.00	ou valeur :	33.839 €
8. Transport, autres suppl. payants %	: 8.42223	ou valeur :	150 €
9. Taux de TVA commun	: 19.6		
10. Autres postes sans TVA en valeur	: 29.10		Euro ▼

TurboNego®

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Module 19 - Tableau de bord du vendeur

Ecran 2 - Bonnes réponses automatiques

Utilisez le PDF de présentation pour maîtriser les notions et les possibilités de simulations

Saisie initiale

19 Tableau de bord du Vendeur

1. PU HT	2. Qté	3. Remise %	4. TM
40 €	2		45
300 €	1		45
3 €	20	15	35
1500 €	1	10	70
€			

5. Remise suppl. en % : 5 ou valeur : €

6. Gratuité/Bonus hors facture % : ou valeur : 70 €

7. Coût conditions de paiement % : 2.00 ou valeur : €

8. Transport, autres suppl. payants % : ou valeur : 150 €

9. Taux de TVA commun : 19.6

10. Autres postes sans TVA en valeur : 29.10 Euro

TurboNego

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Résultats Ecran 2

Indicateurs de vente

Euro

Montant total HT initial : 2090 €

Montant total HT remis : 1841.95 €

Montant total TTC remis : 2202.97 €

Montant sans TVA : 29.1 €

Montant TVA : 361.022 €

Marge brute globale initiale : 1242 € ou TM global initial : 64.0206 %

Marge brute globale finale : 993.95 € ou TM global final : 51.2345 %

Différentiel de marge brute (ou remise globale en valeur) : 248.05 € ou TM global relatif : 58.7458 %

% Remise globale sur facture : 12.7860 %

% concession globale : 18.7164 %

TurboNego

MEN³

Module 19 - Tableau de bord du vendeur

Ecran 3 - Bonnes réponses automatiques

Utilisez le PDF de présentation pour maîtriser les notions et les possibilités de simulations

Saisie initiale

19 Tableau de bord du Vendeur

1. PU HT	2. Qté	3. Remise %	4. TM
40 €	2		45
300 €	1		45
3 €	20	15	35
1500 €	1	10	70
€			

5. Remise suppl. en %	: 5	ou valeur :	€
6. Gratuité/Bonus hors facture %	:	ou valeur :	70 €
7. Coût conditions de paiement %	: 2.00	ou valeur :	€
8. Transport, autres suppl. payants %	:	ou valeur :	150 €
9. Taux de TVA commun	: 19.6		
10. Autres postes sans TVA en valeur	: 29.10		Euro ▼

TurboNego

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

Résultats Ecran 3

Indicateurs de négociation

Taux de remise sur facture acceptable par l'entreprise : %

Taux acceptable des autres concessions chiffrées : %

Taux global des remises et concessions acceptables : %

Zone d'alerte (+ou-) :

Euro ▼

Effort commercial : 19.9718 %

Coef. d'augmentation des ventes : 1.24955

Suppl. CA HT avant remise : 484.146 €

Nouveau CA HT final avant remise : 2424.14 €

Nouveau CA HT après remise : 2114.19 €

TurboNego

Calculer Effacer Enregistrer Imprimer Mémoire

MEN³

PRÉCAUTION D'EMPLOI

Il est également conseillé dans l'usage de la calculette de :

- . Utiliser le point (ex. : 62.5) au lieu de la virgule (ex. : 62,5) pour déterminer les décimales
- . Ne prendre en considération qu'un nombre limité de décimales (ex. : 112.00)
- . Utiliser une seule et même monnaie de référence sur les modules en cours (ex. : €)
- . Imprimer les simulations décisives avant de sortir de l'écran en cours ou les enregistrer dans un fichier distinct
- . Agrandir l'écran de calcul pour un plus grand confort visuel
- . Bien mémoriser les principales notions utilisées via le PDF de présentation
- . S'habituer à visualiser le principe du chiffrage à partir du schéma pédagogique

La calculette permet une sauvegarde momentanée des données avec la touche «**Enregistrer**». Pour retrouver les données du calcul après avoir éteint l'ordinateur ou procédé à un ou plusieurs effacements entre temps, il suffit d'appuyer sur la touche «**Mémoire temporaire**» pour que les données enregistrées réapparaissent sur l'écran. Il est toujours possible d'«**Effacer**» les données déjà mémorisées en effectuant une nouvelle simulation puis en cliquant sur «**Enregistrer**». Dans certains cas, il peut être judicieux d'«**imprimer**» l'écran afin de conserver une trace «papier» du chiffrage réalisé.

Il peut être également utile de se constituer un tableau de bord permanent en rappelant plusieurs fois la même calculette à l'écran ou mieux encore, en installant plusieurs calculettes différentes (possibilité d'affichage : 2 à 6 modules).

LIMITES D'UTILISATION

Les paramètres, notions, définitions, principes fondateurs, formules de calcul, résultats et schémas sont conçus principalement pour favoriser un triple usage :

- . Servir de terrain de jeu commercial pour réaliser toute sorte de simulations d'affaires ;
- . Servir de référentiel culturel commercial en vue d'être utilisé comme un code universel et commun au cœur même des relations acheteur/vendeur, client/fournisseur ainsi que dans l'entreprise ;
- . Servir de «brouillon de calcul» dans les affaires en cours, en tant qu'aide à la décision en temps réel.

Tout autre utilisation officielle ou contractuelle reste de la responsabilité intégrale de son utilisateur, sachant que l'usage de la calculette ne peut être invoqué pour justifier une position commerciale involontairement litigieuse, ou encore expliquer une erreur de prix ou de résultat pouvant découler de l'interprétation des définitions proposées et/ou de l'usage des formules et algorithmes utilisés.

PROPRIÉTÉ & DROITS ATTACHÉS

La propriété de la calculette, des marques ainsi que de l'ensemble des contenus mis à disposition sont exclusivement régis par M3 Editions Numériques par délégation de ses auteurs et concepteurs.

Hors licence ou autorisation écrite de l'éditeur, il est interdit d'effectuer une copie de la calculette, une mise en ligne, une impression du PDF de présentation et/ou celui du tutoriel, ainsi que toute reprise même partielle des contenus téléchargés, sous quelque forme que ce soit, à des fins d'usage en entreprise, association ou formation, dans un cadre marchand ou non marchand.

L'acquéreur peut normalement utiliser, enregistrer et imprimer le contenu des écrans, le PDF de présentation et le présent tutoriel dans le cadre d'un usage personnel à titre familial et privatif ou individuel à titre professionnel. Il peut installer la calculette sur un disque dur, une clé USB ou sur tout autre support, lui appartenant à titre nominatif.

Copyrights 2014 et suivants
Tous droits réservés dans chaque pays selon la Convention de Berne.