

Digest

Quiz

Et si on se faisait un petit Quiz ?

Auteur : Didier Reuter – ISBN 9791023710489

1

Quiz

1/14

Testez rapidement vos compétences commerciales parmi les principaux paramètres décisifs de la négociation d'affaires :

1. A quoi correspond le Taux de Marque ?

- a. à la valeur ajoutée de l'entreprise
- b. à la notoriété de l'entreprise
- c. à la marge bénéficiaire

TurboNego ©

▶ Suivant

MEN³

Collection l'Essentiel du Business
Free

BOOKINER 



Auteur : Didier Reuter
www.bookiner.com

Usage libre de droit (non marchand) avec mention "Bookiner.com"

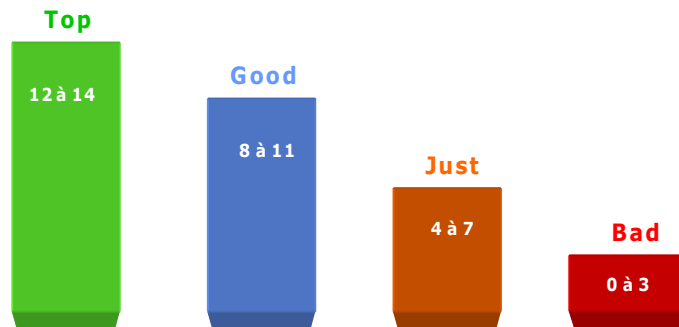
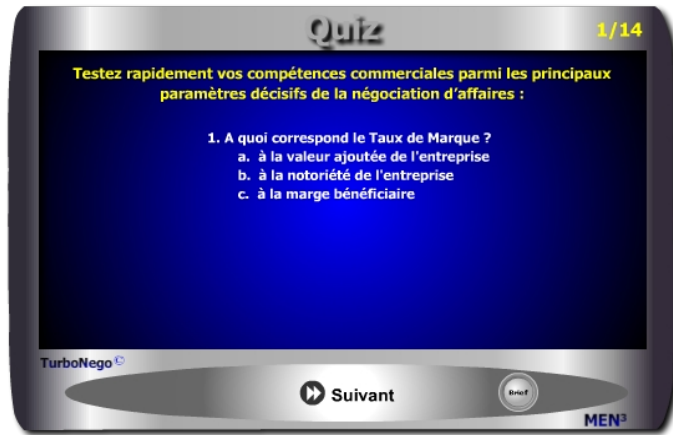
ECONOMIE D'AFFAIRES

Quiz

La meilleure façon de connaître son niveau
de base en Economie d'affaires,
c'est d'abord de faire un petit Quiz
de 14 questions simples

Conditions d'usage libre de droits

Tout contenu gratuit ou payant peut être utilisé avec l'obligation d'indiquer la mention "Bookiner.com". L'acquéreur sur le site bénéficie d'un usage libre de droits à titre PERSONNEL (individuel, familial et privé) dans un cadre exclusivement non marchand, non concurrentiel et non grand public. Il est autorisé à installer ce fichier sur tout équipement informatique et télécoms dont il est propriétaire, ainsi que pratiquer éventuellement une duplication, un téléchargement ou un envoi sous forme de fichier, à un maximum de 5 postes/utilisateurs internes. Ce droit ne s'applique pas à l'utilisateur qui reçoit gratuitement un contenu payant, lequel ne peut aucunement le diffuser autour de lui sans risquer de tomber sous le coup de la loi portant sur le copyright et/ou s'exposer aux conditions restrictives du droit d'auteur et de la protection intellectuelle.



Les 4 niveaux de compétence en EA

- Top** = Très bon en affaires (12 à 14 bonnes réponses)
- Good** = Résultat satisfaisant (8 à 11)
- Just** = Moyen en affaires (4 à 7)
- Bad** = Mauvais en affaires (0 à 3)

Et si on se faisait un petit quiz ?

Ce petit Quiz permet d'effectuer une auto-évaluation rapide de son niveau actuel de compétence en matière d'Economie d'Affaires. Entre ce que l'on pense savoir et la réalité opérationnelle, il est souvent bon de remettre les points sur les *i* et les barres sur les *t*. L'usage de ce test est destiné à :

1. Connaître son niveau réel de compétence (réponses faciles mais aussi interrogations posées par les questions)
2. Orienter ses compétences commerciales vers les domaines où préexistent des insuffisances notables
3. Animer de manière ludique le début d'une réunion, d'un séminaire ou d'une formation sur la négociation d'affaires

Ce Quiz ne comprend aucun piège en favorisant un court rappel des notions couramment utilisées par les professionnels du commercial, sachant que celles-ci ont l'intérêt de toucher le cœur même de la négociation d'affaires dans 3 domaines majeurs :

1. Notions fondamentales de valeur ajoutée (Taux de Marque, Taux de marge, coef. multiplicateur, % PA)
2. Notions essentielles d'incidences sur l'arbitrage et le profit du vendeur après allocation de remises
3. Notions importantes de conditions de paiement (date calendaire de règlement, durée, coûts en %)

Si vous ne comprenez pas les notions utilisées, c'est que vous pratiquez alors une culture et un langage «maison». Il est peut être temps d'apprendre à parler un langage plus universel pour vous faire comprendre dans d'autres domaines d'activité, mais aussi pour créer une cohérence mathématique entre toutes les formules et calculs utilisables dans le jeu commercial.

En faisant le test, vous pouvez déterminer rapidement votre **niveau personnel** en négociation d'affaires dans un temps chronométré (environ 15 minutes). Au final, ce Quiz vous indique votre niveau actuel selon 4 rangs de compétence.

7. En concédant une remise de 7%, alors que votre Taux de Marque est de 35% (PV = 100), quel est votre effort commercial réel ?

- a 7% b 20% c 28%

8. Compte tenu de cette remise de 7%, quel doit être le coef. d'augmentation des ventes afin de rattraper la marge ainsi perdue ?

- a 1,07 b 1,25 c 1,28

9. Toujours avec cette remise de 7%, quel doit être votre point d'équilibre en quantité pour rattraper la perte subie, sachant que votre quantité initiale est de 2400 pièces ?

- a 2568 b 3000 c 3072

10. Quel doit être également votre point d'équilibre en chiffre d'affaires, alors que celui-ci aurait dû être normalement de 2400€ avant d'allouer la remise de 7%, sachant que vous serez également obligé de concéder la même remise sur les quantités suppl. ?

- a 2568€ b 2790€ c 2856€

11. Vous concédez successivement 3 remises de : 2% (pour paiement comptant) ; 5% (pour quantité supplémentaire) et 8% (pour la 1re affaire). Quelle est le total exact des remises concédées ?

- a 14,34% b 15% c 15,66%

12. En étant le 17 décembre, quel est le nombre exact de jours de différé de paiement lorsque l'on vous demande un règlement à 45 jours fin de quinzaine ?

- a 45 b 57 c 60

13. Quelle est la date de règlement à partir du différé ci-dessus ?

- a 31 janvier b 02 février c 15 février

14. Quel est à votre avis le coût financier en % du précédent différé par rapport au montant total de l'affaire, sachant que les paramètres économiques sont les suivants : TEG = 14% ; Inflation annuelle = 9%

- a 1,52% b 2,47% c 3,80%

Réponses page suivante

Comment faire le test ?

Vous avez 2 possibilités : à partir de la calculatrice jointe ou sur un document papier en faisant une copie de cette page. Il est également conseillé de :

- . Faire spontanément ce test en tout début d'apprentissage
- . Refaire le test directement sur le module Quiz après avoir assimilé certains modules de l'Economie d'Affaires afin de valider votre nouveau niveau de compétence

1. A quoi correspond le Taux de Marque (TM) ?

- a à la valeur ajoutée de l'entreprise
b à la notoriété de l'entreprise
c à la marge bénéficiaire

2. Le Taux de Marque se rapporte directement à quoi ?

- a au % du PV
b au % du PA
c à un coefficient multiplicateur

3. Il existe 3 manières de déterminer le PV HT à partir du PA HT. Laquelle selon vous traduit le coef. multiplicateur ?

- a Taux de Marque (TM)
b Taux de marge (Tm)
c Marge brute (Mb)

4. Quel est votre Taux de Marque lorsque votre coef. multiplicateur est de 1.60 ?

- a 60% b 40% c 37,5%

5. Quel est votre coef. multiplicateur approximatif (sans les décimales) lorsque votre Taux de Marque est de 30% ?

- a 1.30 b 1.42 c 1.50

6. Lorsque l'on vous dit que «vous êtes 18% + cher que votre concurrent» en réalité votre concurrent est «moins cher que vous» de combien (hors décimales) ?

- a 15% b 18% c 20%

Bonnes réponses au Quiz

Question 1 : a (valeur ajoutée de l'entreprise)

Question 2 : a (% du PV)

Question 3 : b (Taux de marge)

Question 4 : c (37,5%)

Question 5 : b (1,42)

Question 6 : a (15%)

Question 7 : b (20%)

Question 8 : b (1,25)

Question 9 : b (3000)

Question 10 : b (2790€)

Question 11 : a (14,34%)

Question 12 : c (60)

Question 13 : c (15 février)

Question 14 : b (2,47%)

Selon le score, votre niveau est :

- Top** = **12 à 14 bonnes réponses - Très bon en affaire**
Peut devenir rapidement formateur ou directeur des ventes
- Good** = **8 à 11 bonnes réponses - Résultat satisfaisant**
Reflète le niveau souhaitable en entreprise et/ou dans la plupart des opérations commerciales
- Just** = **4 à 7 bonnes réponses - Assez moyen en affaire**
Dans les 2 sens du terme sachant que les réponses données, surtout de manière aléatoire, peuvent conduire statistiquement à une fausse moyenne. Se méfier donc du résultat obtenu sachant que le score de 4 est limite en matière commerciale
- Bad** = **0 à 3 bonnes réponses - Mauvais en affaire**
N'est pas du tout fait pour le jeu commercial et n'a pas du tout l'esprit ni l'intuition du bon négociateur, sauf à pratiquer de manière empirique, à la volée !