

Titre à Finalité Professionnelle
« Conseiller de Vente Pièces de Rechange et Accessoires »

EPREUVE ECRITE
Durée 1h00

TRAITEMENT DES COMMANDES



Nom :

Prénom

Date :

Session 2025

Barème de notation

QUESTIONS	POINTS	NOTES
I – CHOISIR LE TYPE DE COMMANDE	6	
Question 1 <div style="margin-left: 100px;"> 1) 2) 3) 4) </div>	3 <div style="margin-left: 100px;"> 0.5 0.5 0.5 1.5 </div>	
Question 2 <div style="margin-left: 100px;"> 1) 2) 3) 4) 5) 6) </div>	3 <div style="margin-left: 100px;"> 0.5 0.5 0.5 0.5 0.5 0.5 </div>	
II – CALCUL DES COMMANDES	6	
Question 1 <div style="margin-left: 100px;"> 1) 2) 3) 4) 5) 6) </div>	3 <div style="margin-left: 100px;"> 0.5 0.25 0.25 0.25 1 0.75 </div>	
Question 2 <div style="margin-left: 100px;"> 1) 2) 3) 4) </div>	3 <div style="margin-left: 100px;"> 0.5 0.5 1 </div>	
III – DEFINIR LES INDICATEURS DE LA GESTION DE STOCK	2	
Question 1 <div style="margin-left: 100px;"> 1) 2) 3) 4) </div>	<div style="margin-left: 100px;"> 0.5 0.5 0.5 0.5 </div>	

IV- CALCULS DES RATIOS DE GESTION DE STOCK Question 1 1) 2) 3) 4)	4 1 1 1 1	
V – TRAITEMENT DES RECLAMATIONS Question 1 1) 2) 3) 4) 5) 6) 7) 8) 9) 10)	2 0.2 0.2 0.2 0.2 0.2 0.2 0.2 0.2 0.2 0.2	
Total de points		20

PARTIE 1 : CHOISIR LE TYPE DE COMMANDE PR

Question 1

1,5 points

Aujourd'hui 25 Juin 2025 vous avez les situations suivantes

Que faites-vous ? (3 questions : 0,5 pt par bonne réponse)

- 1) Votre DMS indique en stock à l'ouverture du magasin pour la référence suivante :

Ref	Désignation	Q en stock	Q alerte	Q mini	Q maxi
LS310	Filtre à huile Purflux	15	10	5	25

- ☐ Pas de commande
- ☐ Commande Urgente
- ☐ Commande de réappro chez votre fournisseur via le DMS
- ☐ Commande manuelle

- 2) Vous avez vendu 7 Filtres à air dans la journée votre DMS indique en fin de journée les stocks suivants :

Ref	Désignation	Q en stock	Q alerte	Q mini	Q maxi
LS310	Filtre à huile Purflux	8	10	5	25

- ☐ Pas de commande
- ☐ Commande Urgente
- ☐ Commande de réappro chez votre fournisseur via le DMS
- ☐ Commande manuelle

- 3) Pour reconstituer son présentoir, David votre agent vous commande 8 jeux de balais EG, il lui reste 2 jeux, vous en avez 2 jeux en stock et 10 jeux en commande

Ref	Désignation	Prix d'achat	Vente mois en cours	Vente M-1	Vente M-2
EG 344	Balai avt Bosh	19,40 €	5	8	12

- ☐ Pas de commande
- ☐ Commande Urgente
- ☐ Commande de réappro chez votre fournisseur via le DMS
- ☐ Commande manuelle

PARTIE 1 : CHOISIR LE TYPE DE COMMANDE PR

Question 1(suite)

1,5 points

- 4) Vous avez 5 balais EG en stock, votre stock d'alerte est de 8,
votre stock maxi est de 15 et votre stock mini de 5.
le délai du fournisseur est de 1 semaine
Vos ventes se décomposent ainsi :

Ref	Designation	Prix d'achat	Vente mois en cours	Vente M-1	Vente M-2
EG 343	Balai arr Bosh	19,25 €	10	10	9

- ☐ Devez-vous passer commande ? Expliquez (0,5 pt)
- ☐ Si oui, quel type de commande faites-vous et combien ? (0,5 pt)
- ☐ Quand passez-vous la commande ? (0,5 pt)

Question 2

3 points

Cochez les bonnes réponses dans le tableau ci-dessous :

0,5 pt par bonne réponse

	V	F
La marge de distribution est la différence entre le prix de vente et le prix d'achat		
A prix de vente constant votre marge augmente quand votre prix d'achat augmente		
Votre fournisseur vous pénalise quand vous commander en petites quantités Cela impacte le prix d'achat		
Votre fournisseur vous pénalise si vous commander en urgence Cela impacte le prix de vente		
Le coût d'acquisition est composé du coût de la commande et du coût de stockage		
Le coût de possession augmente quand votre stock diminue		

PARTIE 2 : Calcul des commandes

Question 1

3 points

Vous avez les données de gestion magasin ci-dessous pour la bougie de préchauffage NGK D- Power 58

- Prévision de vente annuelle 936 pièces
- Prix Achat Unitaire de la pièce 9.90 €
- Prix de vente de la pièce 21 €
- Coefficient - couverture de stock mini 10 jours
(Livraison, sécurité, disponibilité, fréquence de commande)
- Périodicité de commande : hebdomadaire
- Calculez :
 - 1) La vente moyenne annuelle = vente par mois (0,5 pt)
 - 2) Le Chiffre d'affaires annuel (0,25 pt)
 - 3) Le coefficient de couverture de stock mini (0,25 pt)
 - 4) La périodicité de la commande (0,25 pt)
 - 5) Le stock mini (1 pt)
 - 6) Le stock maxi (0.75 pt)

PARTIE 2 : Calcul des commandes

Question 2

3 points

Vous êtes en Mai 2024, calculez à partir de la fiche référence 1 ci-dessous :

- 1) La vente moyenne annuelle
- 2) La vente moyenne pondérée en appliquant un coef 2 en Mai Juin Juillet et Aout et un coef de 0.5 Octobre Novembre Décembre et Janvier
(Aidez-vous en complétant les cases vides avec le mois correspondant) 3)
- Devez-vous commander ? Pourquoi ?
- 4) Si oui combien ? Etes-vous en surstock ? (Détaillez vos calculs)

Référence : LGEN5											
Désignation : Lave-glace été démoustiquant NORAUTO parfum fruité 5 L				Casier : 324B12			Date création : 11/05/2015			Dernier Mouvement : 24/05/2024	
M - 1 25	M - 2 20	M - 3 10	M - 4 4	M - 5 2	M - 6 2	M - 7 4	M - 8 15	M - 9 35	M - 10 38	M - 11 45	M - 12 36
P.Vte Catalogue : 3.99			P. Vte Client MRA : 2.99			Prix dernier Achat : 1.24			PA . Moy. Pondéré : 1.25		
Stock d'alerte période haute: 20			Stock d'alerte période basse : 5			Stock mini : 5			Stock MAXI : 45		
Quantité en Stock disponible : 15			En cde fournisseur : 0			A commander :			Remarque		

1) Calcul de la vente moyenne : **(0,5 pt)**

2) Calcul de la vente moyenne pondérée **(0,5 pt)**

3) Devez-vous commander ? Pourquoi ? **(1 pt)**

4) Si oui combien ? Etes-vous en surstock ? **(1 pt)**

PARTIE 3 : Définir les indicateurs de gestion de stock

Question 1

2 points

L'analyse des dates de dernière vente des références de votre stock vous donne les valeurs de stock suivantes :

Date de dernière vente :

- Entre aujourd'hui et - 3 mois : 212 K€
- Entre - 3 mois et - 6 mois : 125 K€
- Entre - 6 mois et - 9 mois : 78 K€
- Entre - 9 mois et - 12 mois : 35 K€
- Supérieur - 12 mois et plus : 19 K€

Complétez le tableau ci-dessous :

Catégorie	Valeur	% Répartition / Total
Stock vivant 0 – 6 mois (0,5 pt)		
Stock dormant 6 – 12 mois (0,5 pt)		
Stock mort > 12 mois (0,5 pt)		
STOCK TOTAL (0,5 pt)		

PARTIE 4 : Calcul des ratios de gestion de stock

Question 1

4 points

A partir des données magasin ci-dessous, calculez :

- Le coût d'achat des ventes ou achats consommés de la période
- Le coefficient de rotation des stocks
- La couverture de stock
- La marge de distribution

Données :	
• Stock valorisé au PAMP	441 K€
• Avec	
○ Stock de début	492 K€
○ Stock de fin	390 K€
• Chiffre d'affaires annuel au prix catalogue client	3200 K€
• Achats de la période	1425 K€
Calculez :	

1) Le coût d'achat des ventes ou achats consommés de la période : (1 pt)

2) Le coefficient de rotation des stocks : (1 pt)

3) La couverture de stock en jours : (1 pt)

4) La marge de distribution : (1 pt)

PARTIE 5 : Traitement des réclamations

Question 1

2 points

Déroulement : Transformez les phrases suivantes à la forme positive, sans dénaturer le sens du propos.

Exemple : «Je ne m'inquiète pas» => «Je sais que cela ira»

- « Je ne comprends pas ce que vous dites » (0.2pt)
+ «

- « N'ayez aucune crainte » (0.2pt)
+ «

- « Je n'ai pas d'autre choix » (0.2pt)
+ «

- « Il ne sera pas disponible avant un moment » (0.2pt)
+ «

- « Je ne vois pas comment faire autrement » (0.2pt)
+ «

- « Vous n'aurez pas de problème » (0.2pt)
+ «

- « Vous n'attendrez pas longtemps » (0.2pt)
+ «

- « Il n'y a aucun problème pour le règlement » (0.2pt)
+ «

- « Ça va être compliqué » (0.2pt)
+ «

- « C'est quoi votre problème ? » (0.2pt)
+ «