

Les objectifs de vente d'un conseiller de Maison Lumen

Lucas est conseiller de vente au rayon gros électroménager de Maison Lumen. Son responsable prépare avec lui l'entretien mensuel : il reprend ses résultats de septembre 2026 (document 1) et lui fixe pour octobre un objectif de chiffre d'affaires hors taxes supérieur de 10 %, avec un nombre de contacts identique.

Document 1 : résultats de Lucas en septembre 2026

Indicateur	Valeur
Clients pris en charge (contacts)	420
Ventes conclues (tickets)	105
Chiffre d'affaires TTC (TVA 20 %)	63 840 €
Articles vendus	147

Annexe 1 (pourcentages à une décimale, montants à deux décimales)

Question	Réponse
Taux de transformation de Lucas (%)	_____
Chiffre d'affaires hors taxes de septembre (€)	_____
Panier moyen hors taxes (€)	_____
Indice de vente : nombre moyen d'articles par vente	_____
Objectif de chiffre d'affaires hors taxes pour octobre (€)	_____
Panier moyen hors taxes nécessaire avec le même nombre de ventes (€)	_____
Nombre de ventes nécessaires à panier moyen constant (arrondi à l'unité supérieure)	_____

Questions d'analyse

Au rayon gros électroménager, le levier le plus réaliste pour augmenter le panier moyen est :

- ☐ Proposer systématiquement les services et accessoires liés (livraison, installation, reprise de l'ancien appareil, extension de garantie)
- ☐ Augmenter les prix affichés de 10 %
- ☐ Réduire le temps passé avec chaque client

Un objectif de vente bien formulé est :

- ☐ Mesurable, daté, réaliste et partagé avec le vendeur (« 58 520 € HT en octobre »)
- ☐ Général (« vendre plus »)
- ☐ Fixé sans tenir compte des résultats passés