**TABLEAU DE DEVIS**

Cher Directeur FRANÇOIS JACQUES,

J’espère que vous allez bien. Je souhaite vous présenter un devis détaillé pour l’acquisition de matériaux de peinture destinés à la salle de votre équipe. Dans le but d’améliorer l’environnement de travail et d’assurer la durabilité des murs, nous avons effectué une analyse et négocié avec trois fournisseurs de confiance.

Le tableau ci-joint contient la liste complète des matériaux recommandés pour la peinture de la salle, y compris les peintures, pinceaux, rouleaux, papiers de verre et autres accessoires nécessaires. Nous avons sélectionné différentes marques et gammes de prix, en tenant compte de la qualité, de la durabilité et du rapport coût-bénéfice des produits. Ainsi, nous veillons à ce que l’investissement réponde aux besoins de l’entreprise en alliant qualité et économie.

Je reste à votre disposition pour toute question ou pour vous fournir des informations supplémentaires concernant le devis présenté. Je suis convaincue que cette proposition constitue une étape importante pour améliorer l’environnement de travail et garantir un espace adapté au développement de l’équipe.

Je vous remercie par avance pour l’attention portée à ce sujet et reste dans l’attente de votre analyse et approbation.

Cordialement,

**TABLEAU RÉCAPITULATIF DES VENTES**

Je souhaite vous présenter un rapport de ventes concernant les managers João et Maria. Ce document a pour objectif de fournir une vue d’ensemble des activités commerciales menées par ces deux collaborateurs le mois dernier, afin de vous aider dans la prise de décisions stratégiques.

Le tableau ci-joint présente les données consolidées des ventes, y compris le prix unitaire appliqué et le chiffre d’affaires total réalisé par chaque manager, ainsi qu’une analyse finale des résultats globaux.

Nos managers, João et Maria, se sont investis avec rigueur dans leurs activités commerciales. Ce rapport vise à offrir une vision claire et objective de leur performance individuelle, ainsi que de l’impact de leurs stratégies sur le chiffre d’affaires de l’entreprise.

Tableau 1 – Résume des Ventes

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Gérant(e) | Quantité de ventes | Prix unitaire | Chiffre d’affaires |
| Myriam | 20 | 15,00$ |  |
| Samuel | 42 | 12,00$ |  |
| Analyse | Total des ventes : | Prix moyen : | Chiffre d’affaires total : |

J’espère que ce rapport contribuera à l’évaluation et à la reconnaissance du travail des managers João et Maria, tout en servant d’appui pour identifier d’éventuelles opportunités d’amélioration et le développement de stratégies visant à optimiser la performance commerciale.

Je reste à votre disposition pour toute information complémentaire concernant ce rapport ou tout autre sujet lié au domaine des ventes.

Cordialement,

**LISTE DU BARBECUE**

**Description Unité Quantité Valeur totale**

Contre-filet kg 5,5 $ 150,00

Saucisse kg 3,0 $ 75,00

Ailes de poulet kg 2,5 $ 40,00

Riz kg 1,0 $ 5,00

Farine grammes 500,0 $ 1,50

Pain à l’ail unités 20,0 $ 40,00

Soda 350 ml 30,0 $ 75,00

**LISTE DE MÉDICAMENTS POUR LA GRIPPE**

Item Description du médicament Posologie

1 Antipyrétique 1 comprimé toutes les 8 heures

2 Décongestionnant 1 pulvérisation nasale toutes les 6 heures

3 Expectorant 1 cuillère à soupe toutes les 12 heures

4 Vitamine C 1 comprimé par jour