|  |
| --- |
| **TP Bonus : Gestion d’une équipe de vendeur** |

C’est l’heure du bilan mensuel de votre équipe. On souhaite calculer la valeur des paies de chaque vendeur. On dispose des informations suivantes :

* Chaque vendeur possède un fixe de 500€ augmenté de 50€ par années passées dans l’entreprise
* Chaque vendeur possède une commission équivalente à 1,5% de son CA
* Une prime de 50€ si le CA est en évolution d’au moins +2% par rapport au CA précédent
* Une prime de 4000 € est à partager au prorata des ventes
* Une lettre d’avertissement si le vendeur a vendu pour moins de 5000 € de CA ou a s’il a eu plus de 20 jours d’absences depuis le début de l’année. On pensera à mettre la ligne en rouge
* Une lettre de félicitation si son CA est supérieur à 20% du CA moyen des commerciaux