

FICHE N° 2

J'ANIME... .LA SIGNALÉTIQUE

I. PRÉPARATION PROFESSEUR

CAS 1. POINT DE VENTE : *Mise en avant de produit (ex : produits biologiques)*

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Prendre en compte les opportunités (saisonnalité) Choisir le(s) produit(s) à promouvoir, et justifier son choix	Les produits bio du rayon Plan publi-promotionnel
2	Mettre en place les produits sélectionnés	Plan du rayon – Consignes manager - Les mobiliers ou supports de présentation
3	Créer et installer un support de signalétique (<i>affiche promotionnelle</i>)	Affiches – Feutres « biseautés » Réglementation en vigueur (mentions obligatoires, prix ..)

II. DOSSIER ÉLÈVE

CAS 1. POINT DE VENTE : *Mise en avant de produits (ex : produits biologiques)*

Activité 1. Choix des produits.

Prendre connaissance du plan publi-promotionnel - Sélectionner les produits à mettre en avant, et justifier vos choix.

Les documents à votre disposition sont : le plan publi-promotionnel, les produits bio du rayon.

Activité 2. Mise en avant.

Mettre en avant le ou les produits sélectionné(s) dans le rayon.

Vous avez à votre disposition : le plan du rayon, les consignes du manager, les mobiliers ou supports de présentation

Activité 3. Création et installation du support de signalétique (affiche promotionnelle).

Créer l'affiche promotionnelle (désignation produit, origine, prix)

Les documents et supports à votre disposition : Affiches – Feutres « biseautés » - Réglementation en vigueur (mentions obligatoires, prix ..)

Installer l'affiche en rayon.