

## FICHE N° 3

### J'ANIME... . LES ACHATS D'IMPULSION

#### I. PRÉPARATION PROFESSEUR

##### CAS 1. CENTRALE D'ACHAT : *Développer les achats d'impulsion (ex : événement : Pâques)*

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Prendre en compte les opportunités (saisonnalité, événement), et proposer le ou les produit(s) à mettre en avant	Les produits sélectionnés par la centrale (ex : chocolats, boulangerie (brioche..) )
2	Choisir le lieu d'implantation des produits (allée saisonnière, rayon, TG) Justifier son choix Mettre en place les produits sélectionnés.	Plan du rayon – Consignes manager - Les mobiliers ou supports de présentation

#### II. DOSSIER ÉLÈVE

##### CAS 1. CENTRALE D'ACHAT : *Développer les achats d'impulsion (ex : événement : Pâques)*

###### *Activité 1. Prise en compte de l'opportunité.*

Prendre connaissance des produits sélectionnés par la centrale - Sélectionner les produits à mettre en avant, et justifier vos choix.

*Les documents à votre disposition sont :* Les produits sélectionnés par la centrale (ex : chocolats, boulangerie (brioche..) )

***Activité 2. Implantation des produits.***

Choisir le lieu d'implantation des produits, et justifier son choix.

Implanter les produits

*Les documents à votre disposition sont* : Plan du rayon – Consignes manager - Les mobiliers ou supports de présentation