

J'ANIME... LA PROMOTION DU PROSPECTUS

I. PRÉPARATION PROFESSEUR**CAS 1. POINT DE VENTE : Produit à déstocker**

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Déterminer l'élément déclencheur	Extrait de cadencier. (Champion)
2	Choisir le(s) produit(s) à promouvoir	Id.
3	Calculer le prix coûtant au consommateur	Facture..., note du responsable, législation http://www.finances.gouv.fr/DGCCRF/04_dossiers/consommation/ficonso/b09.htm
4	Calculer la démarque promotionnelle	Cahier de démarque

CAS 2. CENTRALE D'ACHAT : Prospectus national ou régional

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Déterminer l'élément déclencheur	Information de la centrale : compte rendu de réunion, intranet...Historique
2	Repérer les produits concernés	Projet de communication (affichage, prospectus)
3	Proposer l'action à mettre en place	Les différentes actions possibles et les préconisations du responsable

CAS 3. FOURNISSEUR : nouveau produit

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Déterminer l'élément déclencheur	Offre fournisseur : contact représentant, courriel ou courrier. Marché du produit
2	Choisir le produit à promouvoir dans la nouvelle gamme	Nouvel assortiment
3	Proposer l'action à mettre en place	Les différentes actions possibles et les préconisations du responsable

CAS 4. FOURNISSEUR : offre promotionnelle

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Déterminer l'élément déclencheur	Offres fournisseurs : contact représentant, mail ou courrier
2	Comparer les offres proposées	Tableau de comparaison qualitatif et quantitatif à partir du tarif et des offres
3	Choisir l'offre la mieux adaptée à la clientèle	

II. DOSSIER ÉLÈVE

CAS 1. POINT DE VENTE : Produit à déstocker

Activité 1. Le problème.

Vous prenez connaissance de l'extrait de cadencier de la famille X.... Vous listez les produits dont le niveau de stock vous paraît anormal.

Vous justifiez vos choix.

Les documents à votre disposition sont : le cadencier, les préconisations de votre chef de rayon.

Activité 2. Le choix.

Dans cette liste, vous devez choisir les produits à déstocker rapidement par une baisse de prix et une mise en avant. Nommer ces produits en justifiant votre choix.

Activité 3. Le calcul du prix.

Votre responsable vous demande de calculer le prix coûtant de l'article

Les documents à votre disposition : la facture, la note du responsable et l'extrait de la législation en vigueur.

Activité 4. La démarque promotionnelle.

Vous déterminez le manque à gagner et le reportez sur le cahier de démarque.

CAS 2. CENTRALE D'ACHAT : Prospectus national ou régional

Activité 1. L'opération.

Vous prenez connaissance des informations de la centrale concernant l'opération. Vous déterminez en quoi vous êtes concerné(e).

Les documents à votre disposition sont : l'historique et le dossier de l'opération.

Activité 2. L'opération et le rayon.

Vous repérez les produits de votre rayon concernés par l'opération.

Les documents à votre disposition sont le listing et le projet de communication de l'opération.

Activité 3. L'opération dans le rayon.

Vous déterminez le choix du lieu et des supports à privilégier en justifiant votre choix.

Les documents à votre disposition sont : le plan du rayon, les supports à votre disposition.

CAS 3. FOURNISSEUR : nouveau produit

Activité 1. Le problème

Vous étudiez l'état du marché des produits X et vous justifiez le lancement du nouveau produit.

Les documents à votre disposition sont : l'étude de marché de la gamme X, le dossier produit du fournisseur.

Activité 2. Le choix dans la gamme.

Votre linéaire n'est pas extensible. Vous choisissez 2 produits dans la gamme proposée et vous justifiez votre décision.

Activité 3. L'action à privilégier.

Vos clients ne connaissent pas ou peu ces produits. Listez les moyens et supports que vous allez mettre en œuvre pour faciliter l'accès aux produits.

Les documents à votre disposition sont : le plan du linéaire, l'ILV du point de vente et la PLV du fournisseur.

CAS 4. FOURNISSEUR : offre promotionnelle

Activité 1. Le problème

Votre chef de rayon vous demande de préparer le plan des TG de votre famille de produits pour la semaine 14. Il vous soumet les offres qu'il a reçues. Vous étudiez les différentes offres.

Les documents à votre disposition sont : les offres fournisseurs.

Activité 2. La comparaison

Vous construisez un tableau de comparaison quantitatif et qualitatif afin de faciliter votre choix.

Activité 3. Le choix

Dans une note adressée à votre responsable, vous proposez trois produits à promouvoir en les justifiant.