

Sommaire

	CHAPITRES	PAGE	COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES
S'intégrer dans le point de vente			
■ Identifier le point de vente			
C.4. Participer à l'exploitation commerciale du point de vente	1 Les principaux critères de différenciation des points de vente › Made in sport Application : Champion	5	C.4.1.1. Situer le point de vente dans l'appareil commercial • Repérer la forme de commerce du point de vente • Déceler les principaux critères de différenciation des points de vente (la spécialisation, la dimension de la surface de vente, la situation géographique...)
	2 La distribution des produits › Madeuf Application : Madeuf	13	C.4.1.1. Situer le point de vente dans l'appareil commercial • Placer le point de vente dans le circuit de distribution et différencier son rôle de celui des producteurs et des distributeurs (grossistes, centrales...)
	3 Les formes de commerce › Jules Application : Aux produits du terroir	21	C.4.1.1. Situer le point de vente dans l'appareil commercial • Repérer la forme de commerce du point de vente
	4 Le point de vente sur le marché › Semaphore Application : Shopi	31	C.4.1.2. Positionner le point de vente sur le marché • Positionner un point de vente sur le marché, en matière de prix, de produits, de services
	5 La zone de chalandise du point de vente › E. Leclerc Application : Okaïdi	39	C.4.1.2. Positionner le point de vente sur le marché • Repérer la zone de chalandise • Repérer la concurrence en matière de prix, de produits et de services
	6 L'implantation d'un point de vente › Nathalie Application : Nathalie	47	C.4.1.1. Situer le point de vente dans l'appareil commercial • Caractériser la situation du point de vente et dégager ses atouts géographiques et commerciaux
	7 La clientèle du point de vente › Galipette Application : Fleurs et jardins	55	C.4.1.2. Positionner le point de vente sur le marché • Caractériser la clientèle (potentielle, habituelle, temporaire)
	8 L'étude de la clientèle › Dany Application : La petite reine	63	C.4.2.1. S'informer sur la clientèle • Expliciter les résultats d'enquête de consommation, de satisfaction de la clientèle • Consulter et/ou mettre à jour le fichier « clients »



"Le photocopillage, c'est l'usage abusif et collectif de la photocopie sans autorisation des auteurs et des éditeurs. Largement répandu dans les établissements d'enseignement, le photocopillage menace l'avenir du livre, car il met en danger son équilibre économique. Il prive les auteurs d'une juste rémunération. En dehors de l'usage privé du copiste, toute reproduction totale ou partielle de cet ouvrage est interdite".

ISBN 978-2-216-10675-2
ISBN 1^{re} édition 978-2-216-10001-9

Toute reproduction ou représentation intégrale ou partielle, par quelque procédé que ce soit, des pages publiées dans le présent ouvrage, faite sans autorisation de l'éditeur ou du Centre français du Droit de copie (20 rue des Grands-Augustins, 75006 Paris), est illicite et constitue une contrefaçon. Seules sont autorisées, d'une part, les reproductions strictement réservées à l'usage privé du copiste et non destinées à une utilisation collective, et, d'autre part, les analyses et courtes citations justifiées par le caractère scientifique ou d'information de l'œuvre dans laquelle elles sont incorporées (Loi du 1^{er} juillet 1992 - art. 40 et 41 et Code pénal-art. 425).

© Éditions Foucher. Vanves 2008
58 rue Jean Bleuzen – 92178 Vanves Cedex

C.4. Participer à l'exploitation commerciale du point de vente	9 Les méthodes de vente › Coxwen Application : Megashop	71	C.4.1.2. Positionner le point de vente sur le marché • Dégager les points forts et les points faibles des méthodes de vente utilisées
	10 Le commerce électronique › Monoprix Application : Fnac	79	C.4.1.2. Positionner le point de vente sur le marché • Dégager les points forts et les points faibles des méthodes de vente utilisées
	11 Les métiers de la vente en grande distribution › Carrefour Application : Distrijob	87	C.4.1.3. Se situer dans l'organisation humaine • Reconnaître les personnels de l'environnement de travail et définir la fonction de chacun d'entre eux (équipe de vente, chef de rayon ou de magasin, acheteur...) • Se repérer dans l'organisation du point de vente et identifier les liaisons • Replacer son activité de vendeur dans l'organisation par rapport à celle d'un démonstrateur, d'un marchandiseur ou d'un membre d'une centrale d'achats
	12 Le commerçant et ses obligations légales › Music Maker Application : CCI	95	C.4.1.4. Caractériser la situation juridique du point de vente • Repérer la forme juridique du point de vente • Identifier le statut du commerçant • Décoder l'en-tête des documents commerciaux (inscription au registre du commerce)
	PFE La fiche signalétique du point de vente › O'couleurs des rOndes	103	C.4.1. Appréhender un point de vente et se situer • Réaliser la fiche signalétique du point de vente
Réceptionner des produits identifiés			
■ Réceptionner et ranger les produits			
C.1. Participer à l'approvisionnement du point de vente	13 Le rangement des produits en réserve ou en surface de vente › Celio Application : Bata	107	C.1.2. Participer au rangement des produits • Identifier les critères d'organisation des réserves et/ou de la surface de vente • Décoder un schéma d'implantation • Collaborer au rangement des produits • Détecter les anomalies • Proposer des aménagements et les justifier
	14 L'hygiène et la sécurité › Intermarché Application : De bon Thon	115	C.1.2. Participer au rangement des produits • Participer au rangement des produits • Identifier les critères d'organisation des réserves ou de la surface de vente • Collaborer au rangement des produits • Détecter les anomalies • Composer des aménagements et les justifier
Réaliser des ventes			
■ Gérer les stocks			
C.1. Participer à l'approvisionnement du point de vente C.4. Participer à l'exploitation commerciale du point de vente	15 Le suivi des stocks › Présence de Provence Application 1 : O'Bazar Application 2 : Auchan	123	C.1.3. Suivre les mouvements du stock • Opérer les saisies (entrées et sorties) • Éditer les états • Détecter et signaler les ruptures et/ou les surstocks
	16 Les fournisseurs du point de vente › Vitalvie Application : Sel et Terre	131	C.1.4. Participer à la gestion du fichier « fournisseur » • Identifier les fournisseurs habituels du point de vente • Rechercher des informations • Consulter (et mettre à jour) le fichier
	17 Le suivi des commandes et la réception des marchandises › Les trésors de Jonas Application : Casart	139	C.4.2.3. Participer au choix d'assortiment • Formuler des suggestions en matière d'assortiment et les justifier • Participer au choix d'un fournisseur C.1.6. Suivre une commande en instance de livraison • Consulter l'état des commandes • Détecter les retards éventuels • Relancer le fournisseur par tout moyen approprié (téléphone, télécopie, courrier...) C.1.1. Réaliser tout ou partie des opérations liées à la réception des produits • Identifier les documents liés à la réception des produits et les acteurs intervenant dans le processus • Situer les étapes du processus de réception des produits (de la commande jusqu'à la notification des réserves) • Repérer les causes et conséquences d'une non-conformité (en quantité, en qualité) • Réaliser tout ou partie des opérations liées à la réception

C.1. Participer à l'approvisionnement du point de vente C.4. Participer à l'exploitation commerciale du point de vente	18 La valorisation des stocks › Kioui Application : Jeff de Bruges	147	C.4.3.2. Participer à la valorisation des stocks • Valoriser les stocks selon les méthodes : premier entré premier sorti (PEPS), CMUP après chaque entrée et CMUP en fin de période
	19 La rotation des stocks › Super Sport Application : Boulanger	155	C.4.3.2. Participer à la valorisation des stocks • Calculer la rotation d'un stock d'un produit donné • Comparer la rotation des stocks selon les familles de produits
■ Calculer une marge et un prix de vente			
C.4. Participer à l'exploitation commerciale du point de vente	20 Les composants du prix de vente, coûts et marge › Music'monde Application : Doudelices	163	C.4.3.3. Calculer une marge, un prix de vente • Calculer une marge en valeur, en pourcentage • Appliquer un coefficient multiplicateur • Déterminer le prix de vente toutes taxes comprises
	21 Les autres déterminants de la fixation d'un prix de vente › Majuscule Application : Eldi	173	C.4.3.3. Calculer une marge, un prix de vente • Identifier les composantes du prix de vente (relevé de prix concurrence, prix ronds, prix magiques, prix d'acceptabilité) et la TVA
Optimiser les ventes			
■ Utiliser les documents commerciaux			
C.4. Participer à l'exploitation commerciale du point de vente	22 Les opérations d'achat-vente › Télésourcing Application : Boulanger	181	C.4.3.1. Utiliser des documents commerciaux • Compléter et vérifier les documents commerciaux (facture de doit et d'avoir, bordereau de remise de chèques à l'encaissement, fiche de caisse) • Signaler les anomalies
■ Suivre les produits			
C.4. Participer à l'exploitation commerciale du point de vente	23 L'analyse de l'évolution et les prévisions des ventes › Brice Application : Micromania	191	C.4.2.2. Participer au suivi de l'évolution des ventes et des marges • Repérer l'évolution des ventes et des marges • Comparer les ventes aux objectifs de vente
	24 L'assortiment et le cycle de vie d'un produit › Accromusic Application : Monoprix	199	C.4.2.3. Participer au choix de l'assortiment • Formuler des suggestions en matière d'assortiment et les justifier
Développer les ventes			
■ Participer à l'inventaire physique			
C.1. Participer à l'approvisionnement du point de vente	25 L'inventaire et la démarque › Auchan Application : Carrefour	207	C.1.7. Participer à tout ou partie de l'inventaire physique • Compter les produits • Compléter les états et documents d'inventaire
■ Utiliser des informations de gestion			
C.4. Participer à l'exploitation commerciale du point de vente	26 La santé du point de vente › Novobois – Tout Faire matériaux Application 1 : Novobois – Tout Faire matériaux Application 2 : Paul	215	C.4.3.4. Utiliser des informations de gestion (les plus courantes) • Repérer, à partir des opérations commerciales, les documents à comptabiliser • Repérer dans un compte l'enregistrement d'une vente, d'un paiement • Consulter et expliciter le solde d'un compte client, d'un compte fournisseur
	Lexique	223	