

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