

<b>J'ANIME... .LA PROMOTION DU PROSPECTUS</b>
---

**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 <a href="http://www.finances.gouv.fr/DGCCRF/04_dossiers/consommation/ficonso/b09.htm">http://www.finances.gouv.fr/DGCCRF/04_dossiers/consommation/ficonso/b09.htm</a>
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.