

J'ANIME... LA MISE EN PLACE D'UNE ACTION PROMOTIONNELLE
--

I. PRÉPARATION PROFESSEUR**CAS 1. POINT DE VENTE : Les ressources nécessaires**

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Choisir les supports et le mobilier	Informations de la centrale sur l'action promotionnelle, photos des supports et mobiliers
2	Déterminer le nombre d'employés nécessaires	Plan publi-promotionnel, consignes du responsable
3	Répartir le travail des employés	Réglementation sur la durée du travail, contrats des employés

CAS 2. POINT DE VENTE : La mise en place de la promotion

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Choisir la technique promotionnelle	Information sur les produits, consignes du responsable, les différentes actions possibles
2	Mettre en place les produits	Consignes du responsable, Plan du rayon
3	Mettre en place la signalétique	Les différentes PLV et ILV, la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité

CAS 3. POINT DE VENTE : Le respect de la réglementation en matière de promotion

ÉTAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Calculer le prix promotionnel	Facture, réglementation sur la promotion des ventes
2	Réaliser une étiquette prix	Étiquette, Réglementation
3	Réaliser une affiche	Réglementation sur la publicité des prix

II. DOSSIER ÉLÈVE

CAS 1. POINT DE VENTE : Les ressources nécessaires

Activité 1. Le mobilier, les supports.

Vous prenez connaissance des informations de la centrale sur l'opération promotionnelle...Vous choisissez le mobilier et les supports adaptés à votre action. Vous justifiez vos choix.

Les documents à votre disposition sont : les informations de la centrale, les photos de mobiliers et de supports.

Activité 2. Le personnel.

Vous déterminez le nombre d'employés nécessaires à votre action promotionnelle.

Les documents à votre disposition sont : le plan publi-promotionnel, les consignes du responsable.

Activité 3. L'organisation du travail.

Vous organisez le planning du personnel pendant l'action promotionnelle.

Les documents à votre disposition sont : les contrats de travail, la réglementation sur la durée légale du travail.

CAS 2. POINT DE VENTE : La mise en place de la promotion

Activité 1. La technique promotionnelle.

Vous prenez connaissance des informations sur les produits faisant l'objet de la promotion...Vous choisissez le type d'action promotionnelle à mettre en place. Vous justifiez votre choix.

Les documents à votre disposition sont : une information sur les produits, les consignes du responsable, les actions possibles.

Activité 2. Les produits.

Vous déterminez l'endroit de votre rayon où les produits en promotion seront installés.

Les documents à votre disposition sont : le plan de votre rayon, les consignes de votre responsable.

Activité 3. La signalétique.

Vous déterminez le choix du lieu et de la signalétique à privilégier en justifiant votre choix.

Les documents à votre disposition sont : le plan du rayon, les supports à votre disposition, la réglementation en matière d'hygiène et de sécurité.

CAS 3. POINT DE VENTE : Le respect de la réglementation en matière de promotion

Activité 1. Le calcul du prix

Vous calculez le prix promotionnel d'un produit.

Les documents à votre disposition sont : une facture, la réglementation sur la promotion des ventes.

Activité 2. L'étiquette prix

Vous réalisez l'étiquette prix de votre produit.

Les documents à votre disposition sont : Une étiquette, la réglementation sur l'affichage des prix.

Activité 3. L'affiche.

Vous réalisez une affiche à installer à l'entrée de votre magasin informant vos clients de l'action promotionnelle.

Les documents à votre disposition sont : Une affiche, la réglementation sur la publicité des prix.