

J'ANIME ... LA PRÉPARATION D'UNE ANIMATION**I. PRÉPARATION PROFESSEUR****CAS 1 : Animation proposée par le fournisseur**

ETAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Déterminer la période de l'animation	Plan média du fournisseur Planning d'animation du point de vente
2	Déterminer les quantités à commander	Recommandations et conditions d'achat du fournisseur Capacité de stockage des display (présentoirs éphémères)
3	Planifier l'animation	Affluence du magasin par type de clientèle
4	Choisir un emplacement favorable	Plan du magasin Cahier des charges de l'animation (fournisseur)
5	Préparer le matériel nécessaire	Cahier des charges de l'animation (fournisseur)

CAS 2 : Animation initiée par le point de vente

ETAPES	OBJECTIFS	SUPPORTS
1	Justifier la pertinence de l'animation	État des stocks / Plan de référencement / Opération thématique nationale / Saisonnalité des produits
2	Choisir une technique d'animation adaptée au produit (démonstration, dégustation, essai par le client, jeu, ventes flash ...)	Fiche produit, motivations et freins à l'achat
3	Planifier l'animation	Affluence du magasin par type de clientèle Planning horaires de l'équipe
4	Choisir un emplacement favorable	Plan du magasin
5	Sélectionner les éléments de théâtralisation de l'offre	Matériel et décoration disponibles Assortiment du point de vente (ventes complémentaires)
6	Évaluer les quantités nécessaires (sauf si l'objectif est de déstocker)	État des stocks Historique des ventes
7	Préparer l'argumentation	Fiche produit

II. DOSSIER ÉLÈVE

CAS 1 : Animation proposée par le fournisseur

Activité 1 : La période

Vous étudiez le plan média du fournisseur et vous repérez la période pour laquelle la vente du produit est la plus favorable. Vous justifiez votre choix.

Activité 2 : Les quantités à commander

Vous étudiez l'historique des ventes du produit ou des produits similaires et vous ajoutez la progression des ventes estimée par le fournisseur en fonction de votre type de point de vente. Vous adaptez les quantités à commander en fonction de la capacité de stockage des displays fournis pour l'animation et du colisage.

Activité 3 : La planification de l'animation

Vous repérez les moments favorables pour votre animation à partir des statistiques de fréquentation de votre point de vente par type de clientèle.

Activité 4 : L'emplacement

Vous indiquez sur le plan du magasin un emplacement attractif et adapté à la place nécessaire pour votre animation. Vous justifiez votre choix.

Activité 5 : Le matériel nécessaire

Vous listez le matériel nécessaire à partir du cahier des charges de l'animation fourni par le fournisseur.

CAS 2 : Animation initiée par le point de vente

Activité 1 : La pertinence de l'animation

Vous prenez connaissance de l'animation prévue sur le produit X et vous justifiez la décision de votre responsable. Vous dégagéz les objectifs de cette animation.

Activité 2 : La technique d'animation

Vous étudiez la fiche produit et les attitudes d'achat de la clientèle. Choisissez une technique d'animation favorable à la vente de ce produit.

Activité 3 : La planification de l'animation

Vous repérez les moments favorables pour votre animation à partir des statistiques de fréquentation de votre point de vente par type de clientèle. Vous planifiez la présence de chaque vendeur sur l'animation à partir des plannings horaires de l'équipe.

Activité 4 : L'emplacement

Vous indiquez sur le plan du magasin un emplacement attractif et adaptée à la place nécessaire pour votre animation. Vous justifiez votre choix.

Activité 5 : La théâtralisation de l'offre

Vous cochez sur la liste du matériel disponible les éléments de décoration et le mobilier que vous choisissez pour votre animation.

Vous dessinez un croquis de votre implantation et déterminez la place nécessaire pour votre animation.

Vous sélectionnez sur le cadencier les produits complémentaires à ceux de votre animation.

Activité 6 : Les quantités à commander

Vous étudiez l'historique des ventes du produit ou des produits similaires lors des précédentes animations et vous ajoutez un stock de sécurité équivalent à 10 % des quantités.

Activité 7 : L'argumentaire

Vous préparez une phrase d'accroche pour votre animation ainsi que les principaux arguments pour conforter les motivations d'achat de la clientèle actuelle.

Vous anticipez la réponse aux principales objections possibles de vos clients pour lever les freins à l'achat de la clientèle potentielle.