

Nous sommes le 29 septembre 2000. Vous êtes en formation au rayon fruits et légumes de l'INTERMARCHE de CAEN.

Le chef de rayon, Monsieur Grangé, veut faire une animation en relation avec le thème d'Halloween au mois d'octobre.

PREMIERE PARTIE : IMPLANTATION DE MARCHANDISES (8 points)

Votre chef de rayon indique que vous devez implanter des citrouilles décoratives en terre cuite présentées dans des boîtes en carton en bout de rayon.

Pour cela, vous disposez d'un meuble de présentation et de ses données métriques ainsi que des dimensions des boîtes (document 1, page 2/8)

Travail à faire :

1) Quel nom donne-t-on à ce meuble ?

2) Trouvez la capacité de stockage du rayon en complétant le tableau ci-dessous.

RESULTATS A OBTENIR	DETAIL DES CALCULS
LINEAIRE AU SOL	
LINEAIRE DEVELOPPE	
CAPACITE DE STOCKAGE DU RAYON	

3) Citez trois avantages, pour le distributeur, de mettre en place cette présentation.

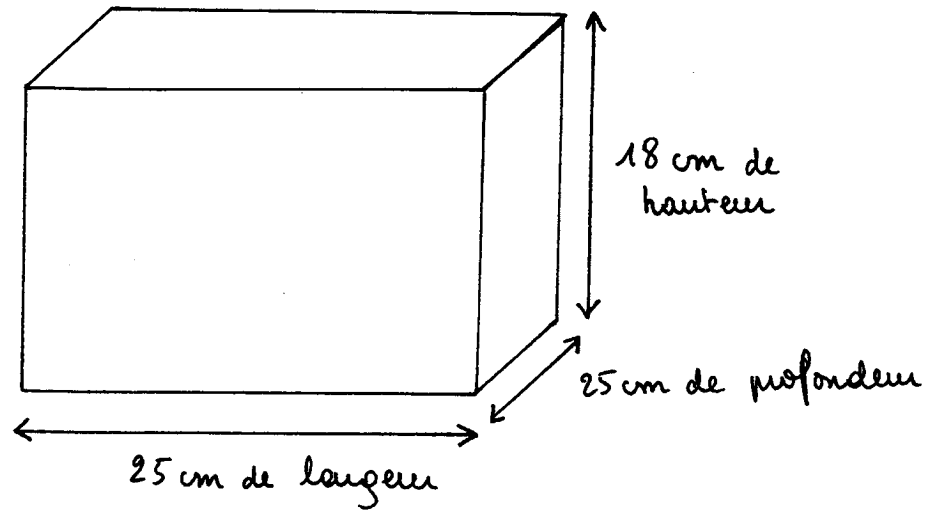
ACADEMIE DE CAEN		Session 2001
Durée : 1 h 30	Page 1/8	CAP VENTE RELATION CLIENTELE Dominante CONSEIL
S U J E T		EP2 – Travaux liés à la gestion et à la présentation marchande des produits



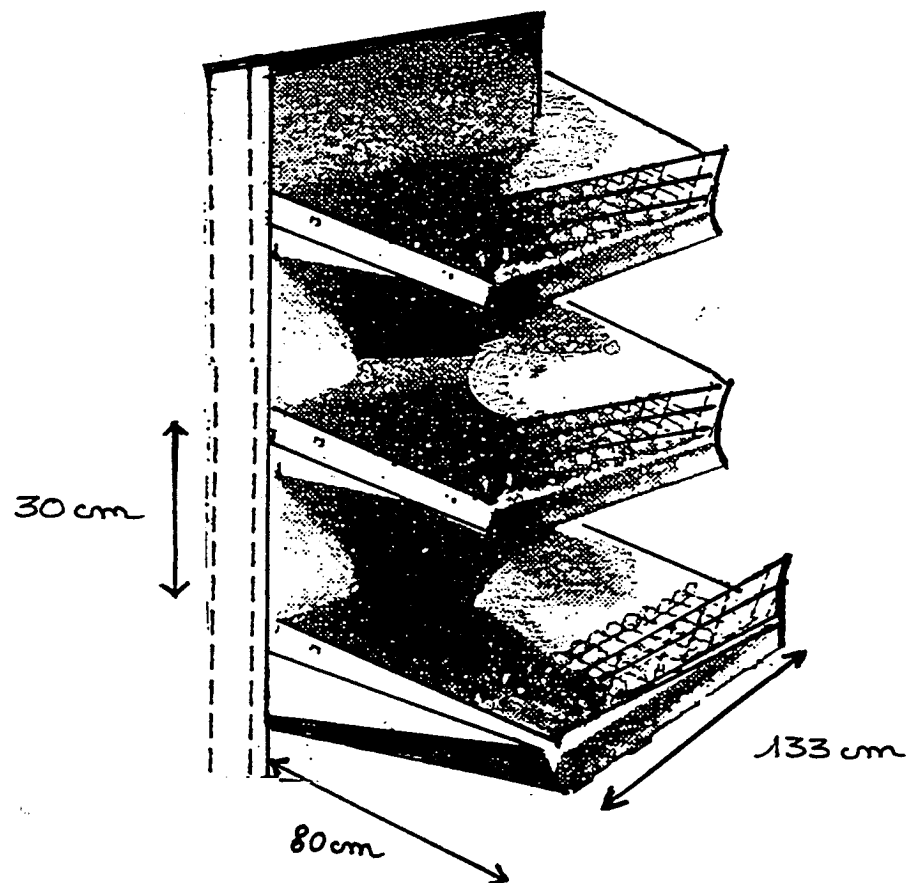
Nom : Prénom : N° d'insc :

Document 1

Dimensions des boîtes



Meuble de présentation



Monsieur Grangé pense que la vente de citrouilles va être plus importante cette année que les deux années précédentes car beaucoup de publicité a été faite pour Halloween cette saison.

L'année dernière, il avait commandé 148 citrouilles chez son producteur habituel :

*EMERAUDE PRIMEURS
13 ROUTE DE Cardiff
14000 Caen*

Téléphone : 02 31 45 87 99

Mais il s'est trouvé en rupture de stock au bout d'une semaine, ce qui lui avait valu des remarques de la part de son directeur. Pour éviter cela, il prévoit donc de doubler les quantités de citrouilles à commander ; par ailleurs il souhaite rendre la présentation plus attractive en proposant des courges et des coloquintes (citrouilles miniatures) réparties de la façon suivante :

- 45 courges vertes au prix de 18 francs hors taxes l'unité
- 35 coloquintes blanches au prix de 3,50 francs hors taxes l'unité
- 42 coloquintes jaunes au prix de 3,95 francs hors taxes l'unité
- 24 coloquintes vertes au prix de 2,70 francs hors taxes l'unité

Il passera cette commande auprès de son fournisseur habituel, qui l'informe que le prix des citrouilles a légèrement augmenté cette année : 29,95 F HT la pièce. Il souhaite être livré le 7 octobre 2000.

Premier travail à faire :

Complétez le bon de commande n°34 (Annexe 1, page 4/8) et calculez le montant HT de la commande.

Monsieur Grangé complète habituellement le planning de commandes après chaque commande transmise à un fournisseur.

Deuxième travail à faire :

1) Après avoir observé le planning des commandes (Annexe 2, page 4/8), expliquez ce qu'il s'est passé pour les commandes 32 et 33.

Commande 32 : _____

Commande 33 : _____

2) Complétez le planning de commandes (Annexe 2) du rayon fruits et légumes, en ce qui concerne la commande n°34

BON DE COMMANDE

INTERMARCHE
 54 Avenue Guynemer
 14000 CAEN
 02-31-86-64-57

EMERAUDE PRIMEURS
 13 ROUTE DE CARDIFF
 14000 CAEN

Date :

Lieu :

Date de livraison :

BON DE COMMANDE N° :

Designation	Prix unitaire HT	Quantité	Prix total HT
Montant HT			

Annexe 2

PLANNING DES COMMANDES

N° de commande	SEPTEMBRE										OCTOBRE										
	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
32	◆				□	○	■														
33			◆		□	○		●	■												

- ◆ Date de la commande
- Date de livraison prévue
- Date de livraison réelle
- Premier rappel téléphonique, le lendemain
- Deuxième rappel, par courrier, 3 jours après

Nous sommes le 8 octobre 2000 et la commande n°34 n'est pas arrivée.


Troisième travail à faire :

- 1) Complétez le planning des commandes (Annexe 2) en fonction de ce retard.
- 2) Complétez le fiche téléphonique ci-dessous qui servira à effectuer la relance téléphonique auprès du producteur EMERAUDE PRIMEURS, pour l'informer de son retard.

FICHE TELEPHONIQUE

Emetteur :
.....
.....

Date :

Récepteur :
.....
.....
.....


Objet de l'appel :
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

TROISIEME PARTIE : ACTION PROMOTIONNELLE (6 points)

Il ne vous reste plus qu'à terminer l'implantation et à mettre en évidence la citrouille comestible afin d'attirer la clientèle.

Travail à faire :

1) Retrouvez le Prix d'Achat de la citrouille puis déterminez le Prix de Vente Toutes Taxes Comprises en francs (arrondissez au franc supérieur) puis en euros (1 euro = 6,55957 F ; arrondissez au dixième d'euro le plus proche), sachant que vous devez appliquer un coefficient multiplicateur de 1,4.

2) A partir des informations figurant dans le document 2 ci-dessous, complétez la pancarte en Annexe 3 (page 8/8) que vous installerez au dessus du rayon.

3) Citez trois actions de publicité ou d'information possibles sur le lieu de vente pour promouvoir les citrouilles.

4) Avec quel autre rayon pourrait-on associer l'animation ?

Document 2

CITROUILLE	
LES ORIGINES Irlande Grande-Bretagne France	LES VARIETES Citrouille de décoration (non comestible) Citrouille comestible
LES CALIBRES CALIBRE : DIAMETRE:cm	LES CATEGORIES Toutes les citrouilles sont classées en catégorie II
LES MENTIONS OBLIGATOIRES DE L'ETIQUETTE	
Désignation	Catégorie
Calibre	Variété
Prix de vente	Origine

<hr/>	
Variété <hr/>	Catégorie <hr/>
Origine <hr/>	Calibre <hr/>
CODE BALANCE 13	Prix de vente FRANCS : <hr/> EUROS :