

**La calculatrice est autorisée**  
**BEP Vente Action Marchande**  
**CAP Vente Relation Clientèle. Dominante A**

Le sujet comporte 24 pages foliotées de 1/24 à 24/24.

Nature des activités	Compétences évaluées	Annexes	Points
<b>1<sup>ER</sup> DOSSIER</b>			
<b>1<sup>ère</sup> partie</b>			
- Mise à jour d'un planning de livraison - Préparation d'une fiche téléphonique	C2.1 Réceptionner les produits	1 .	/6
		2	
<b>2<sup>ème</sup> partie</b>			
- Implantation du produit par rapport aux consignes	C3.3 Présenter les produits	3 – 4	/8
<b>3<sup>ème</sup> partie</b>			
- Préparation d'un pancartage - Contrôle d'étiquetage	C3.5 Participer à l'animation commerciale C22 Contrôler l'étiquetage	5	/6
		<b>/20</b>	
<b>2<sup>ème</sup> DOSSIER</b>			
<b>1<sup>ère</sup> partie (P2.E)</b>			
- Recherche d'adresses dans un fichier - Rédaction d'un courrier - Choix d'un imprimeur - Rédaction d'une note d'information	B1 Préparer un publipostage	6	/9
	B2 Rédiger un courrier simple	7	
	C3 Choix d'un fournisseur	8	
	B2 Rédiger une note	9	
<b>2<sup>ème</sup> partie (P1)</b>			
- Mise à jour d'une fiche de stock et valorisation - Rédaction d'un bon de commande	B2-B3 Effectuer des calculs de valorisation des stocks	10	/6
	B2 Commander	11-12	
<b>3<sup>ème</sup> partie (E)</b>			
- Mesure de l'évolution du nouveau produit - Comparaison graphique (N-1) - Conclusion	B2-B3 Suivre l'évolution des ventes	13	/5
		14	
	C2 Tirer des conclusions	15	
		<b>/20</b>	

**B.E.P.**  
**C.A.P.**

Spécialité : **Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle**  
Code Spécialité : 5131202

Durée :  
BEP : 2h30  
CAP : 1h30

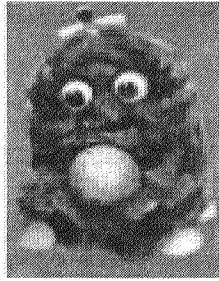
Session  
**2001**

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la Gestion commerciale  
N° Sujet : **01-2213**

Coefficient:  
BEP : 4  
CAP : 2

Folio  
**1 / 24**

# PICWIC



## SITUATION

Vous venez d'être embauché en tant que vendeur-conseil dans le magasin PICWIC, enseigne spécialisée dans la vente de jouets, située sur la zone commerciale d'ENGLOS (Nord).

Début septembre, votre directeur vous informe de l'arrivée d'un nouveau produit : le « LOVIES », la dernière peluche interactive, et vous charge de réaliser toutes les tâches relatives à ce produit.

## 1<sup>er</sup> DOSSIER

### 1<sup>ère</sup> PARTIE : RÉCEPTION DU PRODUIT

Le 29 septembre, vous disposez du planning de livraison informatisé par fournisseur (**document 1**). Lorsqu'il est nécessaire de relancer le fournisseur, la première relance se fait par téléphone, à partir du 4<sup>ème</sup> jour de retard.

#### TRAVAIL À FAIRE :

- 1.1 – Repérez les anomalies concernant les livraisons, pour cela, reportez les réponses sur l'**annexe 1**.
- 1.2 – Préparez la fiche téléphonique qui permettra au responsable de relancer le fournisseur TOMY (**annexe 2**).

B.E.P.  
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle

Code Spécialité : 5131202

Durée :  
BEP : 2h30  
CAP : 1h30

Session  
**2001**

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la  
Gestion commerciale

N° Sujet : **01-2213**

Coefficient:  
BEP : 4  
CAP : 2

Folio  
**2 / 24**

## 2<sup>ème</sup> PARTIE : MARCHANDISAGE

Le lundi 9 octobre, suite à la relance téléphonique, les produits « LOVIES » ont été livrés. Vous devez maintenant les mettre en rayon selon la procédure en vigueur chez Picwic (**document 2**).

Votre directeur vous informe que les « LOVIES » doivent être implantés dans le rayon « fille 1<sup>er</sup> âge ».

Avant de les implanter, vous allez vérifier la place disponible en rayon. Vous constatez que le rayon n'est pas en état vendeur (**document 3**).

### TRAVAIL À FAIRE :

- 2.1- Listez les règles de merchandising qui n'ont pas été respectées en complétant l'**annexe 3**.
- 2.2- Choisissez dans le **document 4**, l'implantation qui correspond à la politique Picwic. Reportez votre réponse en la justifiant sur l'**annexe 4**.

## 3<sup>ème</sup> PARTIE : PARTICIPATION À L'ANIMATION COMMERCIALE

Votre produit est maintenant implanté. Vous devez donc vous occuper de la signalétique, c'est-à-dire de tous les affichages qui permettent aux clients de repérer votre produit.

Vous avez le choix dans le **document 5** entre 4 polices de caractères pour réaliser un stop-rayon.

### TRAVAIL À FAIRE :

- 3.1- Découpez la proposition la plus appropriée à l'enseigne et au produit et collez-la sur le stop-rayon (**annexe 5**).
- 3.2- Vérifiez à partir du **document 6** le prix en euros et corrigez si nécessaire (**annexe 5**).

B.E.P.  
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle

Code Spécialité : 5131202

Durée :  
BEP : 2h30  
CAP : 1h30

Session  
2001

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la  
Gestion commerciale

N° Sujet : 01-2213

Coefficient:  
BEP : 4  
CAP : 2

Folio  
3 / 24

## 2<sup>ème</sup> DOSSIER

Le « Lovies » est un grand succès. Votre responsable attend beaucoup de ce produit pour dynamiser les ventes de fin d'année.

### 1<sup>ère</sup> PARTIE : COMMUNICATION

Mi-octobre en prévision des fêtes, Picwic a pour habitude de communiquer par le biais d'un publipostage auprès des comités d'entreprise et des associations. Cette démarche a pour but d'attirer la clientèle en proposant des offres tarifaires pour les cadeaux de Noël.

Ce publipostage est aussi une occasion pour Picwic de faire découvrir les nouveautés du moment. Le « Lovies » est cette année, le produit à découvrir.

#### TRAVAIL À FAIRE :

1.1- Sélectionnez dans l'extrait du fichier clients (**document 7**), les coordonnées des personnes à contacter. Reportez vos réponses sur l'**annexe 6**.

Votre responsable vous demande de lui préparer la maquette du publipostage et vous remet les anciens courriers envoyés les années précédentes, susceptibles d'être adaptés (**document 8**).

Il vous informe que le magasin offre une remise de 10 % sur l'achat d'un « Lovies ».

#### TRAVAIL À FAIRE :

1.2- Préparez sur l'**annexe 7**, le courrier de cette année.

Picwic ne communique pas assez auprès de sa clientèle de particuliers. Par contre, des concurrents comme TOY'S R US ou AUCHAN, distribuent régulièrement des tracts dans leur zone de chalandise. Votre responsable tente l'expérience cette année : 5 000 tracts d'un format A5 (150 mm X 210 mm) et un budget maximum de 3 000 francs hors taxes sont consacrés à cette opération.

Après avoir contacté plusieurs fournisseurs, il a reçu trois devis (**document 9**).

#### TRAVAIL À FAIRE :

1.3- Complétez le tableau comparatif (**annexe 8**) et sélectionnez l'imprimeur respectant vos contraintes.

1.4- Rédigez la note d'information (**annexe 9**) destinée à votre responsable, pour l'informer de votre proposition.

B.E.P.  
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle  
Code Spécialité : 5131202

Durée :  
BEP : 2h30  
CAP : 1h30

Session  
2001

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la  
Gestion commerciale

N° Sujet : 01-2212

Coefficient:  
BEP : 4  
CAP : 2

Folio  
4 / 24

## 2<sup>ème</sup> PARTIE : RÉAPPROVISIONNER LE RAYON

Le 1<sup>er</sup> novembre, vous avez à votre disposition dans le **document 10** les bons d'entrée de marchandises pour le mois d'octobre. Vous disposez aussi du journal des ventes pour ce même mois (**document 11**). Chez Picwic, la valorisation des stocks se fait selon la méthode du C.M.U.P. (coût moyen unitaire pondéré) en fin de période.

### TRAVAIL À FAIRE :

2.1- Complétez la fiche de stock en quantité et en valeur (**annexe 10**) à partir des **documents 10 et 11**.

Pour faire face à une demande accrue, vous devez avoir un stock de 200 « Lovies ».

### TRAVAIL À FAIRE :

2.2- Calculez la quantité à commander sur l'**annexe 11**, en tenant compte du stock de fin octobre.

2.3- Complétez le bon de commande n° 472 fourni en **annexe 12**, que vous présenterez à la signature.

## 3<sup>ème</sup> PARTIE : L'ÉVOLUTION DES VENTES

En janvier, vous faites le bilan de l'opération « Lovies ». Vous disposez du tableau des ventes du dernier trimestre (**document 12**). Votre responsable vous signale que le chiffre d'affaires du rayon « fille 1<sup>er</sup> âge » pour ce même trimestre est de 2 523 730 F.

### TRAVAIL À FAIRE :

3.1- Calculez sur l'**annexe 13** l'évolution des ventes en pourcentage entre :

- \* Octobre et novembre.
- \* Novembre et décembre.

3.2- Calculez sur l'**annexe 13** la part du chiffre d'affaires réalisée par le produit « Lovies » dans le chiffre d'affaires du rayon fille 1<sup>er</sup> âge, sachant que ce produit s'est vendu 299,00 F.

L'année précédente, le produit « FURBY » avait été le produit phare de la fin d'année. Vous disposez d'une représentation graphique de ses ventes dans l'**annexe 14**.

### TRAVAIL À FAIRE :

3.3- Représentez graphiquement sur l'**annexe 14**, l'évolution des ventes du « Lovies ». Vous utilisez un crayon bleu.

3.4- Comparez les deux courbes de l'**annexe 14**, quelles sont vos conclusions ? Vous répondrez sur l'**annexe 15**.

B.E.P.  
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle

Code Spécialité : 5131202

Durée :  
BEP : 2h30  
CAP : 1h30

Session  
**2001**

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la  
Gestion commerciale

N° Sujet : **01-2213**

Coefficient:  
BEP : 4  
CAP : 2

Folio  
**5 / 24**

**DOCUMENT N° 1 : EXTRAIT DU PLANNING DE LIVRAISONS**

**PLANNING DES COMMANDES ET LIVRAISONS**

Fournisseur : 933 - TOMY Groupe Marchand : 738  
 Adresse : Parc d'affaires international Sous-rayon : S004  
Rayon : R002  
**74166 ARCHAMPS**

tél. 04.50.82.07.40. Date : 29/09/2000

N° de commande	Date de commande	Date prévue de livraison	Date de livraison	Référence du produit	Désignation du produit	Quantité commandée
123	11/09	24/09		1502220	Peluche LOVIES	50
136	14/09	28/09	28/09	1504220	Sac à dos POKEMON	30
136	18/09	28/09	28/09	1505670	Télétribies DIPSY	20
142	18/09	24/09		1506290	Doremi DAUPHINS	20
169	21/09	05/10		1506290	Peluche . TITI	25
195	29/09	09/10		1508090	Voiture NEWBEETLE	15

B.E.P.  
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle  
Code Spécialité : 5131202

Durée :  
BEP : 2h30  
CAP : 1h30

Session  
**2001**

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la Gestion commerciale  
N° Sujet : 01-2213

Coefficient:  
BEP : 4  
CAP : 2

Folio  
**6 / 24**

## DOCUMENT N° 2 : FICHE DE PROCÉDURE

### LES RÈGLES DE MARCHANDISAGE PICWIC

Vous veillerez à ce que :

- ❶ la présentation verticale des produits soit respectée.
- ❷ tous les produits aient une étiquette « PRIX ».
- ❸ le rayon soit toujours plein à tout moment de la journée.
- ❹ chaque produit soit présenté sous la face la plus vendeuse.
- ❺ les nouveautés soient placées au milieu du rayon.
- ❻ chaque produit soit dans le bon rayon.

Le directeur.  
David Depoorter

## DOCUMENT N° 6 : L'EURO ; VALEUR ET RÈGLE D'ARRONDI

**1 euro = 6,55957**

Règle d'arrondi :

- Si le 3<sup>ème</sup> chiffre après la virgule est inférieur à 5, on arrondit au cent ou centimes inférieur.

Exemple : 4,571 → 4,57

- Si le 3<sup>ème</sup> chiffre après la virgule est égal ou supérieur à 5, on arrondit au cent ou centimes supérieur.

Exemple : 4,575 → 4,58

B.E.P.  
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle

Code Spécialité : 5131202

Durée :  
BEP : 2h30  
CAP : 1h30

Session  
**2001**

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la  
Gestion commerciale

N° Sujet : **01-2213**

Coefficient:  
BEP : 4  
CAP : 2

Folio  
**7 / 24**

**DOCUMENT N° 3 : PLAN DU RAYON**



4

3

2

1

**B.E.P.**  
**C.A.P.**

**Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle**  
**Code Spécialité : 5131202**

**Durée :**  
BEP : 2h30  
CAP : 1h30

**Session**  
**2001**

**Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la**  
**Gestion commerciale**

**N° Sujet : 01-2213**

**Coefficient:**  
BEP : 4  
CAP : 2

**Folio**  
**8 / 24**



# DOCUMENT N°4 : PROPOSITION D'IMPLANTATION

## IMPLANTATION N°1

Rayon des peluches interactives			
LOVIES	LE ROI LION	WINNIE L'OURSON	TARZAN
LOVIES	LE ROI LION	WINNIE L'OURSON	TARZAN
LOVIES	LE ROI LION	WINNIE L'OURSON	TARZAN
LOVIES	LE ROI LION	WINNIE L'OURSON	TARZAN

## IMPLANTATION N°2

Rayon des peluches interactives			
LE ROI LION	LE ROI LION	LE ROI LION	LE ROI LION
LOVIES	LOVIES	LOVIES	LOVIES
WINNIE L'OURSON	WINNIE L'OURSON	WINNIE L'OURSON	WINNIE L'OURSON
TARZAN	TARZAN	TARZAN	TARZAN

## IMPLANTATION N°3

Rayon des peluches interactives			
WINNIE L'OURSON	LE ROI LION	LOVIES	TARZAN
WINNIE L'OURSON	LE ROI LION	LOVIES	TARZAN
WINNIE L'OURSON	LE ROI LION	LOVIES	TARZAN
WINNIE L'OURSON	LE ROI LION	LOVIES	TARZAN

B.E.P.  
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle  
Code Spécialité : 5131202

Durée :  
BEP : 2h30  
CAP : 1h30

Session  
**2001**

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la  
Gestion commerciale

N° Sujet : **01-2213**

Coefficient:  
BEP : 4  
CAP : 2

Folio  
**9 / 24**

**DOCUMENT N° 7 : EXTRAIT DU FICHIER CLIENTS**

N°	CLIENT	CATÉGORIE*	ADRESSE	Code Postal	VILLE	TÉLÉPHONE
1	Abilert François	P	24, rue porte neuve	59175	ENGLOS	03.20.58.54.96
2	Adrieux Patrick	P	118 avenue John Kennedy	59160	LAMBERSART	03.20.44.57.51
3	Allain Patricia	P	236 rue chemin vert	59000	LILLE	03.20.58.69.62
4	Amicale Lycée Delaunay	A	121, rue de la Mitterrie	59161	LOMME	03.20.55.66.77
5	Amieux Carole	P	16 rue du calvaire	59161	LOMME	03.20.44.89.65
19	Banque de France	C.E.	75, rue Royale	59000	LILLE	03.20.21.22.23
20	Barras Hélène	P	49 rue Victor Hugo	59175	ENGLOS	03.20.11.28.54
21	Beaufour Dominique	P	163 rue Faidherbe	59161	LOMME	03.20.57.51.26
22	Beauvois Marie-France	P	26 rue Léon Blum	59175	ENGLOS	03.20.63.67.84
23	Bedranu Angelo	P	2 rue Hurionville	59000	LILLE	03.20.15.26.94
24	Beerens André	P	10 rue de Rouen	59161	LOMME	03.20.48.57.12
58	Mailly Corinne	P	29 rue Jean Moulin	59000	LILLE	03.20.26.59.64
59	Mairie de Lomme	A	Place de la mairie	59161	LOMME	03.20.44.45.46
60	Mancini Alain	P	9 rue Jules Michelet	59161	LOMME	03.20.54.47.69
61	Macquart Bénédicte	P	13, rue Georges Carpentier	59161	LOMME	03.20.02.36.32
62	Mayet Yves	P	3 rue Desmoutiers	59160	LAMBERSART	03.20.15.62.33
98	Norauto	C.E.	C.C. Englos les Géants	59175	ENGLOS	03.20.58.98.96
99	Nourtiez Thierry	P	26 rue Camille Des moulins	59175	ENGLOS	03.20.54.51.23
100	Sailly Denis	P	6 rue des fusillés	59160	LAMBERSART	03.20.12.66.95
101	S.N.C.F.	C.E.	1, rue de la gare	59000	LILLE	03.20.54.57.58

\* : A = Associations, C.E. = Comités d'entreprises, D = Divers, P = Particuliers.

B.E.P.  
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle  
Code Spécialité : 5131202

Durée :  
BEP : 2h30  
CAP : 1h30

Session  
**2001**

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la  
Gestion commerciale

Coefficient:  
BEP : 4  
CAP : 2

Folio  
10 / 24

N° Sujet : 01-2213

# DOCUMENT N° 8 : ANCIENS COURRIERS

N° 1

PiCwIc C.C. Englos les géants Tél. 03.20.09.84.01.	Englos, le < date >  < Nom, prénom > < adresse > < code postal ville >
--	--

**LA FORMULE PICWICHÈQUE**  
Vous simplifie les cadeaux et offre des avantages qui font la différence !

- **LA DIVERSITÉ DU CHOIX**  
Picwic, c'est 30000 références de jouets, pour tous les âges, filles et garçons.
- **LES SERVICES PICWIC**  
L'emballage cadeau gratuit, les conseils des vendeurs, des prix attractifs, une ambiance conçue pour accueillir les enfants et leurs parents...

**Il fera de vous le Père Noël apportant joie et surprise aux enfants de vos salariés !**

Cordialement  
D. Depoorter

N° 2

PiCwIc C.C. Englos les géants Tél. 03.20.09.84.01.	Englos, le < date >  < Nom, prénom > < adresse > < code postal ville >
--	--

**L'atelier créatif PICWIC**  
permet à vos enfants de passer une après-midi très récréative !

- Des activités manuelles originales : peintures sur soie, ateliers bijoux, construction en bois.....
- Des animateurs attentifs et passionnés seront présents pour encadrer vos enfants dans toutes les activités proposées.
- Des prix intéressants 50 F par enfant (maximum de 10 par atelier). Ils repartiront avec leurs objets confectionnés.
- Anniversaires, fêtes, toutes les occasions sont bonnes.

Vos interlocuteurs : F. Wyart/D. Depoorter

N° 3

PiCwIc C.C. Englos les géants Tél. 03.20.09.84.01.	Englos, le < date >  < Nom, prénom > < adresse > < code postal ville >
--	--

**Le Pokemon arrive chez Picwic**  
**La fureur qui vient du Japon**

- En exclusivité chez Picwic pour les fêtes de fin d'année. Venez découvrir avant les autres, les Pokemons !
- Des démonstrations, des cadeaux et une remise de 5% pour toute commande supérieure à 3000 francs.
- Des services Picwic : l'emballage cadeau gratuit, les conseils des vendeurs, des prix attractifs.....

**Les Pokemons feront le bonheur des vos enfants !**

**Toute l'équipe Picwic est à votre service et à celui de vos enfants.**

Le directeur  
D. Depoorter

B.E.P.  
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle  
Code Spécialité : 5131202

Durée :  
BEP : 2h30  
CAP : 1h30

Session  
2001

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la Gestion commerciale  
N° Sujet : 01-2213

Coefficient:  
BEP : 4  
CAP : 2

Folio  
11 / 24

# DOCUMENT N° 9 : DEVIS DES IMPRIMEURS

N° 1

**Imprimerie Reproflash**

210, rue d'Arras

59000 Lille

1<sup>ère</sup> commande  
=  
15 % remise

Picwic  
C.C Englos  
59320 Haubourdin

Lille, le 25 octobre 2000

Monsieur,

En réponse à votre demande, veuillez trouver ci-après notre devis pour la réalisation de 5000 prospectus

Format fini : 150 x 210 mm

Papier : 130g/m<sup>2</sup> - Couché brillant gamme 1

Impression : au recto : quadrichromie

Paiement : suivant nos conditions de vente habituelles.

**Prix hors taxes : pour 5 000 ex . 3 250,00 FF**

Veuillez agréer, Monsieur, l'expression de nos sentiments dévoués.

G. Garcette

N° 2

**PRINT FORUM IMPRIMERIE**

118, rue de Paris

59800 Lille

PICWIC  
C.C Englos  
59320 Haubourdin

Lille, le 22 octobre 2000

**DEVIS**

Nous vous remercions de votre demande et vous communiquons nos meilleures conditions pour la réalisation de :

Document : tract

Format : 150 x 210 mm (A5)

Impression : quadri recto

Support : couché brillant 135 g

**Prix : 5 000 exemplaires = 3 020 F HT**

Si ces conditions vous agréent, merci de nous retourner copie de la présente avec votre accord. Meilleures salutations.

M. gabrielle Richez

N° 3

Y. Decoster Imprimeur  
107, rue Henri Gehsqière  
59160 Lomme

Picwic Englos  
C.C Englos  
59320 Haubourdin

Réf devis : 4658

Lomme, 19/10/2000

Monsieur,

Suite à votre demande, veuillez trouver ci-dessous nos meilleures conditions pour la fourniture de :

Prospectus 150 x 210 mm

Couché brillant 135 g

4 couleurs

4 000..... 2 815,00 FF 429,14 € HT

Nos prix s'entendent départ atelier.

Veuillez croire, Monsieur, en l'expression de nos sentiments dévoués.

Yves Decoster

B.E.P.  
C.A.P.

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle

Code Spécialité : 5131202

Durée :  
BEP : 2h30  
CAP : 1h30

Session  
**2001**

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la Gestion commerciale

N° Sujet : **01-2213**

Coefficient:  
BEP : 4  
CAP : 2

Folio  
**12 / 24**

**DOCUMENT N° 10 : BON D'ENTRÉES**

Bon d'entrée n° 125 du 14/10		
Libellé	Quantité	Prix
LOVIES	20	PU : 247 F

Bon d'entrée n° 132 du 29/10		
Libellé	Quantité	Prix
LOVIES	40	PU : 240 F

**DOCUMENT 11 : JOURNAL DES VENTES**

LOVIES	
Période : octobre 2000	Groupe Marchand : 738
Sous rayon : S004	Rayon : R002
Dates	Ventes
10/10	12
16/10	10
19/10	10
21/10	13
23/10	14
30/10	20

**DOCUMENT 12 : TABLEAU DES VENTES EN VOLUME – PRODUIT –  
« LOVIES » - DERNIER TRIMESTRE**

OCTOBRE		NOVEMBRE		DÉCEMBRE	
Périodes	Ventes	Périodes	Ventes	Périodes	Ventes
Semaine 41	12	Semaine 45	35	Semaine 49	48
Semaine 42	20	Semaine 46	41	Semaine 50	52
Semaine 43	27	Semaine 47	43	Semaine 51	52
Semaine 44	28	Semaine 48	45	Semaine 52	16
<b>TOTAL</b>	<b>87</b>	<b>TOTAL</b>	<b>164</b>	<b>TOTAL</b>	<b>168</b>

<b>B.E.P.</b>
<b>C.A.P.</b>

Spécialité : Vente Action Marchande dom. : A Vente Relation Clientèle  
Code Spécialité : 5131202

Durée :  
BEP : 2h30  
CAP : 1h30

Session  
**2001**

Épreuve : EP2 – Travaux liés à l'organisation de la distribution, à la communication et à la  
Gestion commerciale

N° Sujet : **01-2213**

Coefficient:  
BEP : 4  
CAP : 2

Folio  
**13 / 24**

ANONYMAT

RESERVE A

Le candidat doit inscrire  
ici - dessous son numéro de table

## B.E.P./ C.A.P. : Vente Action marchande

Dominante : **A Vente Relation Clientèle**

Code spécialité :

Épreuve : EP2 – Trx liés à l'orga. de la distribution, à la comm. et à la gestion comm.

Durée : **2h30**

Centre d'écrit

Session : **2001.**

NOM et Prénoms :

( en majuscules, suivi s'il y a lieu du nom d'épouse )

Date et lieu de naissance :

Griffe du  
correcteur

## B.E.P./ C.A.P. : Vente Action marchande

Dominante : **A Vente Relation Clientèle**

Épreuve : EP2 – Trx liés à l'orga. de la distribution, à la comm. et à la gestion commerciale

Session : **2001**


N° de sujet **01-2213**

Folio **14 / 24**

### ANNEXE 1 : ANOMALIES LIVRAISONS

Fournisseur :		Date :
N° commande	Anomalies	
-		
-		

### ANNEXE 2 : MESSAGE TÉLÉPHONIQUE

Préparation de l'appel téléphonique	
Date :	
Émetteur :	
- Nom :	Responsable D. Depoorter
- Rayon :	
Destinataire :	
Entreprise :	
Adresse :	
 :	
Objet :	
<b>Message</b>	

**Ne rien écrire**

**dans la partie barrée**

**01-2213 Folio 15 / 24**

**ANNEXE 3 : ANOMALIES DU RAYON « PELUCHES »**

<b>Anomalies</b>	<b>Niveau</b>
-	
-	
-	
-	

**ANNEXE 4 : CHOIX D'IMPLANTATION**

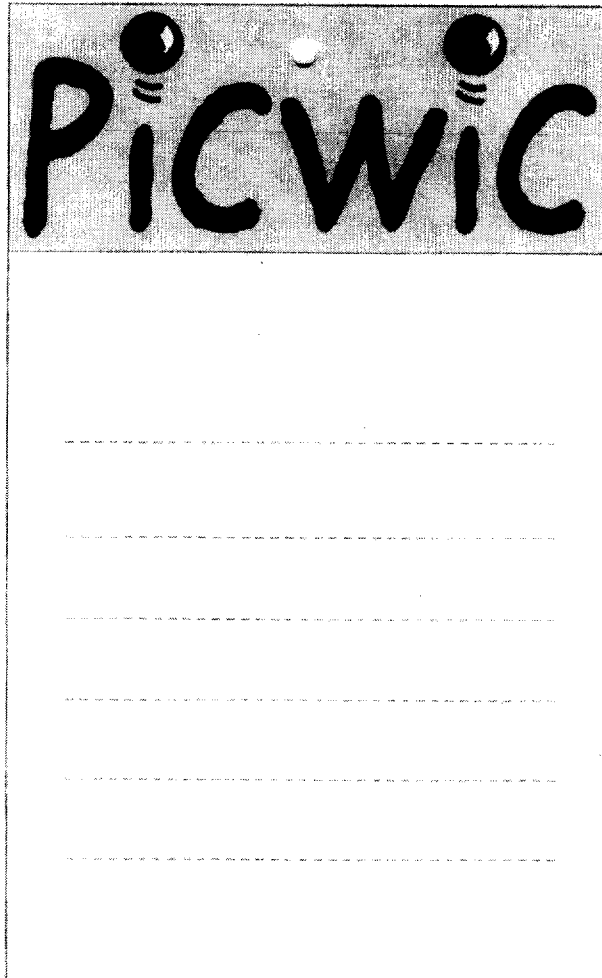
<b>N° d'implantation choisie</b>	<b>Justifications</b>

Ne rien écrire

dans la partie barrée

01-2213 Folio 16 / 24

**ANNEXE 5 : STOP - RAYON**



**Correction éventuelle du prix**

299 F = .....€



**Ne rien écrire**

**dans la partie barrée**

**01-2213 Folio 17 / 24**

**ANNEXE 6 : COORDONNÉES DES CLIENTS À CONTACTER**

<b>Noms clients</b>	<b>Catégories</b>	<b>Adresse</b>	<b>Code postal</b>	<b>Ville</b>	<b>Téléphone</b>

L' ANONYMAT

Le candidat doit inscrire  
ci - dessous son numéro de table

### B.E.P./ C.A.P. : Vente Action marchande

Dominante : **A Vente Relation Clientèle**

Code spécialité :

Épreuve : EP2 - Trx liés à l'orga. de la distribution, à la comm. et à la gestion comm.

Durée : **2h30**

Centre d'écrit

Session : **2001.**

NOM et Prénoms :

( en majuscules, suivi s'il y a lieu du nom d'épouse )

Date et lieu de naissance :

RESERVE A

Griffe du  
correcteur

### B.E.P./ C.A.P. : Vente Action marchande

Dominante : **A Vente Relation Clientèle**

Épreuve : EP2 - Trx liés à l'orga. de la distribution, à la comm. et à la gestion commerciale

Session : **2001**

N° de sujet **01-2213**

Folio **18 / 24**

ANNEXE 7 : COURRIER

# PiCWiC

Englos, le < date >

**Centre Commercial Englos les Géants**

**59320 Haubourdin**

**Tél : 03.20.09.84.01**

< Nom, prénom >

< Adresse >

< Code postal Ville >

Ne rien écrire

dans la partie barrée

01-2213 Folio 19 / 24

### ANNEXE 8 : TABLEAU COMPARATIF DEVIS

<b>Imprimeurs</b>	<b>1.</b>	<b>2.</b>	<b>3.</b>
Qualité papier			
Quantité			
Prix de vente HT total			
Remise éventuelle (en %)			
Prix de vente net			
Choix final :			

### ANNEXE 9 : NOTE D'INFORMATION

<b>PICWIC</b> <b>NOTE D'INFORMATION</b>
De : vous même À : Le : 27/10 Objet :
<b>Message :</b>

**ANNEXE 10 : FICHE DE STOCK**

**PRODUIT : LOVIES**

**RÉFÉRENCE : 150 2220**

**PÉRIODE : OCTOBRE 2000**

Ne rien écrire

dans la partie barrée

01-2213 Folio 20 / 24

Dates	Libellés	Entrées		Sorties		Stocks	
		Quantité	Prix Unitaire	Montant	Quantité	Prix Unitaire	Montant
09/10	Stock				50	250	12 500

**Calcul du CMUP :**

(arrondir à 2 chiffres après la virgule)

Ne rien écrire

dans la partie barrée

01-2213 Folio 21 / 24

**ANNEXE 11 : QUANTITÉ À COMMANDER**

Détails calcul	Résultats

**ANNEXE 12 : BON DE COMMANDE**

**PICWIC ENGLOS**

Centre commercial Englos  
59320 Haubourdin

***BON DE COMMANDE***

Destinataire :

Date :

N° de commande :

Référence	Désignation	Quantité	PA brut (francs)	Total
			240,00	

Signature du responsable  
Picwic :

ANONYMAT

Le candidat doit inscrire  
ici – dessous son numéro de table

## B.E.P./ C.A.P. : Vente Action marchande

Dominante : **A Vente Relation Clientèle**

Code spécialité :

Épreuve : EP2 – Trx liés à l'orga. de la distribution, à la comm. et à la gestion comm.

Durée : **2h30**

Centre d'écrit

Session : **2001.**

NOM et Prénoms :

( en majuscules, suivi s'il y a lieu du nom d'épouse )

Date et lieu de naissance :

RESERVE A

Griffe du  
correcteur

## B.E.P./ C.A.P. : Vente Action marchande

Dominante : **A Vente Relation Clientèle**

Épreuve : EP2 – Trx liés à l'orga. de la distribution, à la comm. et à la gestion commerciale

Session : **2001**

N° de sujet **01-2213**

Folio **22 / 24**

### ANNEXE 13 : l'évolution des ventes

Évolution entre octobre et novembre		Évolution entre novembre et décembre	
Détail des calculs	Résultats	Détail des calculs	Résultats
Part du produit « LOVIES » dans le chiffre d'affaires du rayon « fille 1 <sup>er</sup> âge »			
Détail des calculs		Résultats	

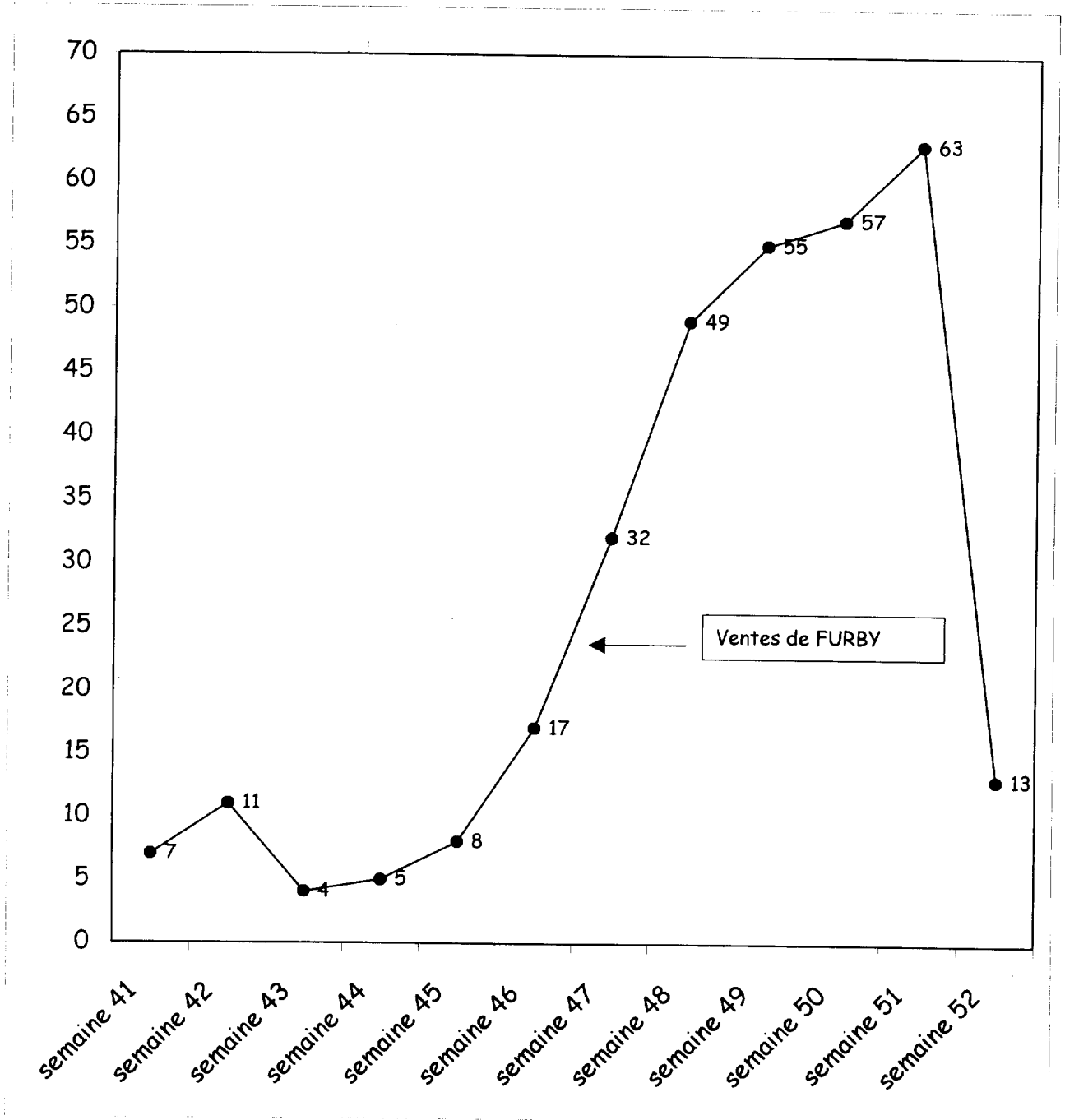
### ANNEXE 15 : Comparaison des deux courbes

Ne rien écrire

dans la partie barrée

01-2213 Folio 23 / 24

**ANNEXE 14 : Représentation graphique de l'évolution des ventes des produits « Furby » et « Lovies »**



Ne rien écrire

dans la partie barrée

01-2213 Folio 24 / 24

DOCUMENT N° 5 : CHOIX DE POLICES

**LOVIES**

*La peluche  
interactive*

299,00 F  
soit 45,60 €

**LOVIES**

La peluche  
interactive

299,00 F  
soit 45,60 €

**LOVIES**

La peluche  
interactive

299,00 F  
soit 45,60 €

**LOVIES**

La peluche  
interactive

299,00 F  
soit 45,60 €