

PRESENTATION DU SUJET

Compétences	Dossiers	Annexes	Documents	Barème	Evaluation
C4 – Exploitation commerciale du point de vente 4.1.1. Situer le point de vente dans l'appareil commercial	Dossier n°1 : Choix de l'emplacement 1-1 citer 3 avantages et 2 inconvénients pour chaque emplacement 1-2 justifier la réponse	A, B	1	11
C1- Participer à l'approvisionnement du point de vente 1-1 réaliser tout ou partie des opérations liées à la réception des produits C3- Communication-vente 3-1-3 rédiger des messages commerciaux écrits	Dossier n°2 : La réception des produits 2-1 citer des sources d'informations 2-2 relever les anomalies 2-3 préparer l'émission d'un message téléphonique	C, D, E	2 3 4	21
C4-Exploitation commerciale du point de vente 4-3-3 Calculer une marge et un prix de vente	Dossier 3 : Calculs commerciaux 3-1 Compléter le tableau de calcul des prix		5	21
C3- Communiquer – vendre C3.3.2 Participer au développement de la clientèle	Dossier 4 : Communication commerciale 4-1 réaliser un publipostage 4-2 citer les avantages d'un site internet 4-3 faire des propositions	F et G	6 7 8	27
Total				80	
NOTE SUR 20 (arrondie au demi-point)				/20	

Groupe interacadémique II		Session 2004		Facultatif : code	
Ne rien inscrire dans cette case	BEP Vente Action Marchande				
	EP2 Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation du point de vente				
Ne rien inscrire dans cette case	DOCUMENT REPONSE		Date	Durée : 2 heures	Coefficient : 4
					1/7
	NOM :		Prénoms :		N° d'inscription :
BEP VENTE ACTION MARCHANDE		EP2 Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation du point de vente			Date

DOCUMENT 1 : CHOIX D'IMPLANTATION DU NOUVEAU POINT DE VENTE

	Centre ville Intra-Muros de Saint-Malo (angle de la place du Pilon et la rue de la Vieille Boucherie)	Centre commercial en périphérie de Saint-Malo
Avantages		
Inconvénients		
Choix de l'emplacement :		

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	2/7

DOCUMENT 2

Sources d'informations : - - -
--

DOCUMENT 3

FICHE D'ANOMALIES - GARANCE accessoires-			
Fournisseur :		Livraison n°	
Tél :		Vérification effectuée le :	
Fax :			
Référence	Quantité commandée	Quantité sur le Bon de livraison	Anomalies constatées

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	3/7

DOCUMENT 4

Emission d'un message téléphonique

Date :

Emetteur :

Destinataire :

Personne à contacter :

N° de téléphone :

Documents à consulter :

Message à transmettre :

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	4/7

DOCUMENT 5 :CALCULS COMMERCIAUX

Référence	Prix d'achat hors taxes (1)	Taux de marque	Marge (1)	Prix de vente hors taxes (1)	Prix de vente toutes taxes comprises (2) (3)	Coefficient multiplicateur (4)
TY67	20			35		
CY98	28,5	50				
NG44		55		65		

NB :

(1) Le prix d'achat, la marge, le taux de marque et le prix de vente hors taxes sont arrondis à deux décimales

(2) Le taux de TVA est de 19,6 %.

(3) Le prix de vente TTC est arrondi à l'euro le plus proche

(4) Le coefficient multiplicateur est arrondi à 3 décimales

Détail des calculs :

Pour la référence NG44 :

- PAHT :

- Marge :

Pour la référence CY98 :

- PVHT :

- PVTTC :

Pour la référence TY67 :

- Taux de Marque :

- Coefficient Multiplicateur :

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	5/7

DOCUMENT 7

Avantages de créer un site internet

DOCUMENT 8

Propositions :

BEP VENTE ACTION MARCHANDE	
EP2 Travaux liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation commerciale d'un point de vente	7/7