

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

EP2 – VENTE CONSEIL

DOSSIER JURY –
Participer au maintien de l'attractivité
du point de vente

CAS N° 1 à 5

CAP FLEURISTE	SUJET
EP2 – Vente conseil	Page 1/1

Partie commerciale : participer au maintien de l'attractivité du point de vente

CAS N°1

SITUATION PROPOSEE

Votre magasin était fermé hier, vous êtes chargé de l'ouverture du magasin, quelles sont les tâches que vous devez faire en priorité pour avoir une clientèle satisfaite.

Principales tâches :

- *Retirer toutes les fleurs de la vente et présentoirs*
- *Laver le sol et nettoyer tous les supports (prévenir éventuellement la clientèle du sol mouillé)*
- *Reprendre chaque fleur pour évaluer son état, retirer toutes les fleurs anciennes et présentant un aspect non commercial.*
- *Changer l'eau des contenants*
- *Disposer les fleurs dans les contenants de façon harmonieuse*
- *Positionner les contenants en tenant compte d'une exposition plus réduite*
- *Vérifier la présence dans chaque contenant du prix correspondant aux fleurs*

Accepter toutes les réponses logiques en relation avec le point de vente

CAP FLEURISTE	SESSION 2006	SUJET
		L20-R40
EP2 – Vente conseil		Page 1/1

Partie commerciale : participer au maintien de l'attractivité du point de vente

CAS N°2

SITUATION PROPOSEE

Vous êtes chargé de l'entretien et du suivi des plantes dans votre boutique.

Rappelez les principales tâches à réaliser.

Principales tâches :

- *Surveiller la température de la zone de stockage*
- *Maintenir un taux d'humidité*
- *Procéder à un nettoyage des plantes*
- *Surveiller la bonne santé des plantes*
- *Faire un traitement si nécessaire.*
- *Nettoyer les supports (poussière, feuilles, terreau...)*
- *Balayer le sol*
- *Vérifier les prix*

CAP FLEURISTE	SESSION 2006	SUJET
EP2 – Vente conseil		Page 1/1

Partie commerciale : participer au maintien de l'attractivité du point de vente

CAS N°3

SITUATION PROPOSEE

Vous venez de réceptionner des plantes destinées à votre présentation extérieure, quels contrôles effectuez vous avant la mise en place ?

Quelles obligations avez-vous en terme d'affichage des prix ?

- *Faire un contrôle quantitatif par rapport au bon de livraison*
- *Faire un contrôle qualitatif des produits (casse, état sanitaire, floraison trop avancée...)*
- *Affichage obligatoire des prix pour tous produits accessibles à la vue du client*
- *Possibilité de mettre une étiquette sur un seul produit à condition de le mettre bien en évidence et de regrouper les produits identiques autour*
- *Si vente par lot, bien afficher par ex « x€ les 2 pièces »*

CAP FLEURISTE	SESSION 2006	SUJET
EP2 – Vente conseil		Page 1/1

Partie commerciale : participer au maintien de l'attractivité du point de vente

CAS N°4

SITUATION PROPOSEE

Précisez le rôle de la vitrine.

Quel est le rôle de la règle d'or dans une vitrine, donnez un exemple.

Quelle réglementation en matière de prix s'applique dans une vitrine ?

Le rôle de la vitrine est

- *D'informer sur la nature des produits vendus, les prix, les événements*
- *D'attirer le chaland*
- *De donner une image de marque*
- *De déclencher les achats d'impulsion*
- *De montrer la compétence du fleuriste*

La règle d'or consiste à créer une harmonie des volumes en respectant un équilibre

- Un volume primaire qui représente 8/8
- Un volume secondaire qui représente 5/8
- Un volume tertiaire qui représente 3/8
- Secondaire + tertiaire = primaire

La réglementation des prix oblige le commerçant à indiquer le prix des articles en vitrine, il peut regrouper les prix des produits sur une même étiquette à condition qu'il n'y ait pas un risque de confusion pour le consommateur et que les produits soient clairement indiqués et proches de l'étiquette

CAP FLEURISTE	SESSION 2006	SUJET
EP2 – Vente conseil		Page 1/1

Partie commerciale : participer au maintien de l'attractivité du point de vente

CAS N°5

SITUATION PROPOSEE

Quelle est la réglementation en vigueur pour l'exposition à l'extérieur du magasin ?

- *Faire une demande d'occupation du domaine public à la mairie au service voirie*
- *En contrepartie, s'acquitter d'une redevance annuelle*
- *Respecter les obligations liées au passage des riverains (nombre de mètres, horaires, interdiction certains jours, toutes réglementation locales...)*

CAP FLEURISTE	SESSION 2006	SUJET
EP2 – Vente conseil		Page 1/1