

ENTRETIEN AVEC LE JURY

PHASE 2

PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITE DU POINT DE VENTE

SUJET

Le jury propose une des situations suivantes au candidat.

SITUATION 1 Nous sommes le matin, le thermomètre affiche -3° , vous devez organiser la zone marchande extérieure, que décidez-vous ?

SITUATION 2 A quelles occasions une manifestation événementielle ou promotionnelle peut être mise en place chez un fleuriste et que devez-vous faire pour informer de ces événements ?

SITUATION 3 Qu'est-ce qu'un point de vente attractif ?

SITUATION 4 Qu'est-ce qui pourrait être inesthétique ou inadapté dans une vitrine ?

SITUATION 5 Il y a des magasins que l'on adore, d'autres que l'on déteste, à moins que l'on soit intéressé uniquement par le produit, et que le reste soit secondaire. Soulignez les éléments qui vous semblent essentiels.

D'après-vous,

L'enseigne doit être : attirante, lumineuse, inexistante.

L'entrée doit être : pratique, spacieuse, propre.

La façade doit être : personnalisée, neutre, esthétique.

Les odeurs doivent être : agréables, très fortes, discrètes, utiles à la mise en valeur des produits.

Les sons doivent être : discrets, originaux, adaptés au magasin, perçants.

a) Comment appelle t-on tous ces éléments ?

b) Ces éléments ont ils un rôle déterminant sur les ventes ? Pourquoi ?

SITUATION 6 Votre patronne souhaite exposer de la marchandise sur le trottoir, à qui doit-elle s'adresser pour en avoir l'autorisation ?

Cet emplacement est-il payant ?

Quel est son intérêt pour le point de vente ?

GROUPEMENT INTERACADEMIQUE II	Session 2006	sujet n° 60001
CAP FLEURISTE		
EP2 Pratique de la vente-conseil en magasin		
Durée 1h15	Coefficient : 4	S1/2

SITUATION 7 Indiquer les supports qui permettent de mettre en valeur vos produits à l'intérieur et à l'extérieur de votre magasin. Donnez un exemple de présentation originale possible pour aménager la zone extérieure de votre magasin pour un arrivage de fleurs et de plantes.

SITUATION 8 Citez quelques grands principes de présentation des produits ?

GROUPEMENT INTERACADEMIQUE II	Session 2006	sujet n° 60001
CAP FLEURISTE		
EP2 Pratique de la vente-conseil en magasin		
Durée 1h15	Coefficient : 4	S2/2