



**LE RÉSEAU DE CRÉATION
ET D'ACCOMPAGNEMENT PÉDAGOGIQUES**

**Ce document a été mis en ligne par le Réseau Canopé
pour la Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel.**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

CAP Employé de vente spécialisé

Option B : Produits d'équipement courant

EP2

Pratique de la gestion d'un assortiment

DOSSIER SUJET

Session 2019

Durée : 1 heure

Coefficient : 6

Ce dossier sujet comporte 8 pages numérotées de 1/8 à 8/8.

Assurez-vous que cet exemplaire soit complet.

S'il est incomplet, demandez un autre exemplaire au chef de salle.

**Vous composerez sur le dossier réponses
qui est à rendre dans son intégralité.**

Aucun document n'est autorisé.


L'usage de tout modèle de calculatrice, avec ou sans mode examen, est autorisé.

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ Option B – Produits d'équipement courant	Code 1906-CAP EVSB EP2	SUJET	Durée : 1 h	Session 2019
ÉPREUVE EP2 – Pratique de la gestion d'un assortiment			Coefficient : 6	Page 1 / 8

COMPÉTENCES	ACTIVITÉS	DOCUMENTS	PAGES	BARÈME
C.1.3. Stocker les produits selon leur spécificité.	Sélectionner le mobilier adapté à la présentation marchande.	1 et 2 Annexe A	5	... / 5 points
C.2.2.2. Approvisionner le rayon et/ou le linéaire.	Déterminer la quantité de produits à mettre en rayon.	3 et 4 Annexe B	6	... / 17 points
C.1.1. Aider à la réception et à la vérification des produits.	Identifier les documents de livraison, relever les anomalies et en informer les responsables.	5 et 6 Annexe C Annexe D Annexe E	7	... / 10,5 points ... / 13 points
C.2.2.1. Étiqueter les produits, tenir à jour la signalisation.	Consulter les tarifs de vente. Réaliser l'affiche promotionnelle.	7 Annexe F Annexe G	8	... / 4,5 points ... / 10 points
			TOTAL	... / 60 points ... / 20 points

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ Option B – Produits d'équipement courant	Code 1906-CAP EVSB EP2	SUJET	Durée : 1 h	Session 2019
ÉPREUVE EP2 – Pratique de la gestion d'un assortiment			Coefficient : 6	Page 2 / 8

Présentation de l'entreprise

	<ul style="list-style-type: none">• Enseigne : Le dressing des Piplettes• Activité : Prêt à porter féminin• Nom du responsable : Madame Toutbelle• Coordonnées : 14, rue de l'église 62240 DESVRES 03.91.18.01.97
----------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Mise en situation :

Vous venez d'être embauché(e) par le magasin de prêt à porter féminin « Le dressing des Piplettes » en tant que conseiller(ère) de vente. Madame Toutbelle vous confie 3 missions :

- ✓ sélectionner le mobilier adapté au point de vente,
- ✓ vérifier les livraisons,
- ✓ mettre en avant une promotion.

ACTIVITÉ 1

Madame Toutbelle a décidé d'agrandir son point de vente et d'implanter son nouveau commerce dans un local situé en face de son magasin actuel. Elle doit acheter de nouveaux mobiliers de vente et réaliser une promotion pour liquider son ancien stock.

TRAVAIL À FAIRE

1.1 **Sélectionnez** le mobilier adapté à la présentation des robes femme et **justifiez** votre choix.



Consulter : DOCUMENTS 1 & 2



Compléter : ANNEXE A

1.2 **Calculez** la capacité de stockage du nouveau meuble des jeans femme, composé de 9 cases.



Consulter : DOCUMENTS 3 & 4



Compléter : ANNEXE B

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ Option B – Produits d'équipement courant	Code 1906-CAP EVSB EP2	SUJET	Durée : 1 h	Session 2019
ÉPREUVE EP2 – Pratique de la gestion d'un assortiment			Coefficient : 6	Page 3 / 8

ACTIVITÉ 2

Madame Toutbelle a commandé des produits. Elle vous demande de vérifier le planning de livraison. Nous sommes le 17 mai 2019.

2.1 **Complétez** la « fiche d'état d'avancement des livraisons ».



Consulter : DOCUMENT 5 & 6



Compléter : ANNEXE C

2.2 **Complétez** la « fiche de relance ».



Consulter : DOCUMENT 5 & 6



Compléter : ANNEXE D

2.3 **Complétez** la fiche de préparation d'appel téléphonique pour le fournisseur concerné par le rappel.



Consulter : DOCUMENTS 5 & 6 et ANNEXE D



Compléter : ANNEXE E

ACTIVITÉ 3

Madame Toutbelle souhaite réaliser une promotion sur les jeans, grâce à un affichage boutique.

TRAVAIL À FAIRE

3.1. Parmi les propositions de Madame Toutbelle, **sélectionnez** le moyen de communication pour annoncer la promotion. **Justifiez** vos réponses.



Consulter : DOCUMENT 7



Compléter : ANNEXE F

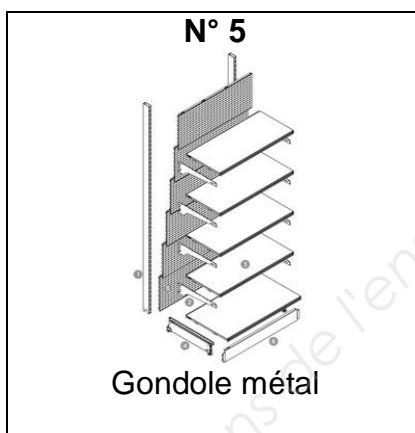
3.2. **Réalisez** l'affiche promotionnelle, afin d'annoncer la promotion (entre 10% et 25%), du 17 au 24 juin 2019 sur les jeans.



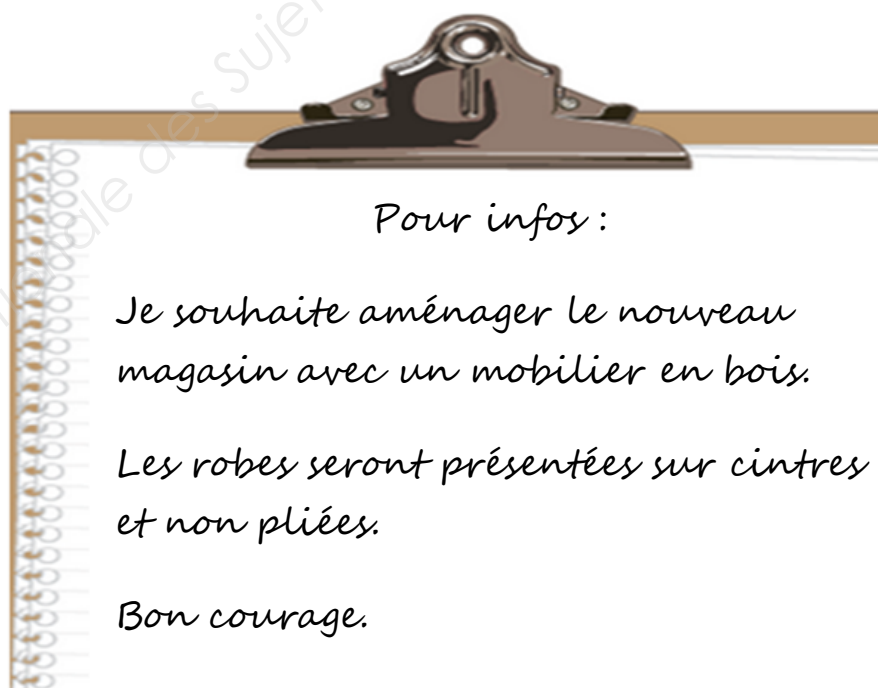
Compléter : ANNEXE G

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ Option B – Produits d'équipement courant	Code 1906-CAP EVSB EP2	SUJET	Durée : 1 h	Session 2019
ÉPREUVE EP2 – Pratique de la gestion d'un assortiment			Coefficient : 6	Page 4 / 8

DOCUMENT 1 : Extrait du catalogue des meubles



DOCUMENT 2 : Les consignes de la responsable



CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ Option B – Produits d'équipement courant	Code 1906-CAP EVSB EP2	SUJET	Durée : 1 h	Session 2019
ÉPREUVE EP2 – Pratique de la gestion d'un assortiment			Coefficient : 6	Page 5 / 8

DOCUMENT 3 : Les dimensions du meuble



DOCUMENT 4 : Les mesures du produit



CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ Option B – Produits d'équipement courant	Code 1906-CAP EVSB EP2	SUJET	Durée : 1 h	Session 2019
ÉPREUVE EP2 – Pratique de la gestion d'un assortiment			Coefficient : 6	Page 6 / 8

DOCUMENT 5 : Le planning de livraisons

DATE Fournisseur	Avril			Mai																	
	28 D	29 L	30 M	1 Me	2 J	3 V	4 S	5 D	6 L	7 M	8 Me	9 J	10 V	11 S	12 D	13 L	14 M	15 Me	16 J	17 V	18 S
Lorah											●							■			
Mirmil				●							□	☎				☰					
SF-Fashion											●							■			
Saturne											●								□		
eFashion Paris											●						□	☎		■	

Légende :

- : Date de la commande
- ☎ Relance téléphonique : J+1 après la livraison
- : Date de livraison prévue
- ☰ Relance courrier : J+4 après la relance téléphonique
- : Livraison effectuée
- ☰ Relance courrier recommandé : J+7 après la relance courrier

DOCUMENT 6 : Les informations sur les fournisseurs

Fournisseurs	Adresse	Téléphone	Nom de la personne à contacter	Conditions de livraison	Conditions de paiement
Lorah	61 Boulevard Voltaire 75011 Paris	01 47 00 65 07	M. Évrard	5 jours ouvrés	Fin de mois
Saturne	41 Rue Sedaine, 75011 Paris	01 48 06 62 08	Mme Beun	6 jours ouvrés	Comptant à la livraison
SF-Fashion	57 Rue Réaumur, 75002 Paris	01 48 05 98 78	M. Zerdjem	5 jours ouvrés	Comptant à la livraison
eFashion Paris	Bâtiment 211, Rue du Grain, 93300 Aubervilliers	01 53 27 91 08	Mme Duminil	4 jours ouvrés	Comptant à la livraison
Mirmil	123-125 Rue d'Aboukir, 75002 Paris	01 44 88 22 00	M. Wasiak	5 jours ouvrés	Comptant à la livraison

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ Option B – Produits d'équipement courant	Code 1906-CAP EVSB EP2	SUJET	Durée : 1 h	Session 2019
ÉPREUVE EP2 – Pratique de la gestion d'un assortiment			Coefficient : 6	Page 7 / 8

DOCUMENT 7 : Les moyens de communication

Proposition 1 : SMS	Proposition 2 : écran TV dans le point de vente	Proposition 3 : affichage extérieur
 <p>Le dressing des pipettes</p> <p>Invitation personnelle :</p> <p>Vente Privée ce jeudi dans votre boutique, jusqu'à -50% sur la nouvelle collection !</p> <p>À très vite !!!</p> <p>STOP au 36184</p> <p>Répondre...</p>	 <p>Le dressing des pipettes</p> <p>PROMOTION</p>	 <p>Le dressing des pipettes</p> <p>PROMOTION</p>