

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

VENTE REPRÉSENTATION

Session 2001

ÉPREUVE E 2 - Unité 2

COMMUNICATION ORALE EN SITUATION DE VENTE

Durée de préparation : 60 minutes
Durée de déroulement : 30 minutes

} pour l'ensemble des deux dossiers Coef : 5

DOSSIER ANALYSE

DOSSIER : « LE SKI POUR TOUS »

LES DIFFÉRENTS INTERVENANTS :

M. LANGLOIS
M. GHENHAM

Le dossier ANALYSE se compose :

- des directives relatives au travail à faire Annexe 1
- d'une feuille d'analyse de la situation présentée
"Analyse critique d'une situation de vente"
(document à compléter par le candidat) Annexe 2
- du dialogue correspondant à la situation de vente présentée
(retranscription stricte du langage parlé utilisé dans la séquence vidéo) Annexe 3

ANNEXE 1

Directives relatives au travail à faire

- Vous disposez d'un dossier pour la partie «Analyse» et d'une fiche de travail pour la partie «Simulation»
- Vous avez 5 minutes pour en prendre connaissance.
- La situation de vente que vous devez analyser vous sera projetée deux fois à 5 minutes d'intervalle.
- Utilisez ces cinq minutes pour compléter l'annexe 2 et repérer les points que vous n'avez pas observés.
- Vous avez 60 minutes à partir de la remise de votre dossier pour :
 - préparer votre présentation de l'analyse critique de la situation de vente
 - préparer votre prestation orale.

- Au Téléphone** Oui, d'accord, OK, on fait comme ça, jusqu'à 20 heures on est ouvert.
- M LANGLOIS** M GHENHAM ?
- M GHENHAM** Oui, bonjour.
- M LANGLOIS** M LANGLOIS société SPORT FUN, je vous ai contacté la semaine dernière, donc je pense que vous êtes content de me voir car j'ai des choses à vous proposer.
- M GHENHAM** Oui, pourquoi pas !
- M LANGLOIS** On en avait discuté un peu au téléphone
- M GHENHAM** Au téléphone... Oui, vous avez des magasins de skis
- M LANGLOIS** J'ai 4 magasins de SKI sur les stations des ALPES MARITIMES et j'ai mon parc à changer. J'ai beaucoup de choses en fait. Donc vous êtes un dépôt-vente, je suis venu voir sous quelles conditions vous prenez les articles.
- M GHENHAM** OK, c'est vrai on est un dépôt-vente, les gens nous apporte du matériel, on fixe un prix de vente ensemble, on les vend pour eux. Une fois que c'est vendu, on rémunère les déposants, on prend une commission.
- M LANGLOIS** C'est le taux de commission qui m'intéresse.
- M GHENHAM** OUAIS ! Tout est affiché en fait. Tout est clair, sur les produits à – de 2 000 francs c'est 33 %. Maintenant si vous êtes un professionnel, s'il y a de la quantité...
- M LANGLOIS** Oui, il y a ... Je pense qu'il doit y avoir 1 500 pièces.
- M GHENHAM** Ah ! Oui d'accord.
- M LANGLOIS** C'est sur les 4 magasins.
- M GHENHAM** 1 500 pièces il faudra que l'on voie. Nous avons 1500 m2 mais 1 500 pièces c'est beaucoup. Nous on recherche des skis enfants, tout ce qui touche l'enfant en occasion c'est ce qui part le mieux.
- M LANGLOIS** Il y a beaucoup de skis traditionnels en fait, car le ski parabolique vu la saison qu'il y a eu l'année dernière, on va peut être les garder encore une année. Sinon il y a beaucoup de skis enfants, de surfes enfants, des bâtons, des chaussures.
- M GHENHAM** C'est intéressant, tout ce qui touche l'enfant on le vend très bien, il nous en manque toujours un peu. C'est quoi comme skis au fait ?
- M LANGLOIS** Il y a des DYNASTAR, des ROSSIGNOLS
- M GHENHAM** DYNASTAR, ROSSIGNOL (d'un ton intéressé). OK, OK, ça nous intéresse, il faudrait que je les voie, que je monte vous voir peut être ?
- M LANGLOIS** Vous avez la capacité à écouler autant de marchandises ici ?
- M GHENHAM** Ouais ! Je vous dis on en vend.... Sur l'année dernière on a vendu 2 000 paires de skis en 4 mois. La saison a été plus courte à cause du manque de neige. Cette année nous sommes un peu plus connus, on peut en vendre le double.
- M LANGLOIS** Vous n'achetez pas ?

- M GHENHAM** On peut acheter, mais si on achète vous récupérez moins que si c'est du dépôt-vente. Nous on prend un petit risque sur ce que l'on achète au risque de ne pas vendre. En règle générale on achète à moitié prix de ce que l'on va vendre. Les skis enfants on les vend aux alentours de 200 francs, 300 francs s'ils sont un petit peu mieux. Maintenant s'il y a 1 500 paires de skis. Je ne vais pas tout acheter.
- M LANGLOIS** Bon ! Parce que nous avons besoin de place actuellement. Nous avons reçu les nouveaux skis. On veut s'en débarrasser, à la limite je serais amené à vous faire un très bon prix.
- M GHENHAM** Oui pour nous c'est très intéressant. Avez vous du textile ?
- M LANGLOIS** Du textile ? Oui nous avons des produits neufs. Du surf, du ski que l'on veut déstocker. C'est des modèles de l'année dernière. Là comme ça je ne peux pas vous dire quels articles exactement, il faudrait...Je pense que le mieux serait que l'on se voit au magasin.
- M GHENHAM** Vous préférez les mettre en dépôt vente ou que l'on vous les achète ?
- M LANGLOIS** Moi. Heu !
- M GHENHAM** Nous je vous dis, on peut les prendre, les mettre chez nous en dépôt vente ou en achat, comme vous voulez. On se déplace en fait...
- M LANGLOIS** Et c'est vous qui vous occupez du transport ?
- M GHENHAM** De tout.
- M LANGLOIS** C'est à dire ?
- M GHENHAM** Une fois que c'est vendu, chaque mois on vous envoie un journal des ventes et vous venez vous faire régler sur place. Voilà !
- M LANGLOIS** Avec une commission de 33 % ? . Bon là, je pense que c'est négociable ?
- M GHENHAM** Sur les skis enfants, ça part vraiment très bien, on peut négocier. Il faudra voir, mais normalement même pour les professionnels au maximum on fait 5 points de moins, c'est à dire 28 %.
- M LANGLOIS** 28 % ? Bon, bon et pour les achats ça se passe comment alors ?
- M GHENHAM** Les achats, on prend plus de risques donc...
- M LANGLOIS** Il faut vraiment que ça soit un bon coup pour vous.
- M GHENHAM** Il faut que je voie tous les skis, les semelles sont propres ?
- M LANGLOIS** Oui, elles sont propres, tout a été affûté, farté etc....
- M GHENHAM** Ils sont prêts à vendre ?
- M LANGLOIS** Oui, prêts à vendre, ce sont des skis qui ont 3 ans maximum, 2 ans en moyenne et comme l'année dernière comme vous savez la saison n'a pas été exceptionnelle ...
- M GHENHAM** Oui mais quand il n'y a pas trop de neiges les semelles peuvent avoir été abîmées
- M LANGLOIS** Oui mais ils n'ont pas trop servi
- M GHENHAM** OK

- M LANGLOIS** Et ils ont été en fin d'année reconditionnés, ils sont prêts à l'emploi. Comme on a reçu déjà nos nouveaux skis, on a un problème de place. Nous ce qui m'intéresserait à la limite, c'est que vous veniez assez rapidement puisque ça ouvre la semaine prochaine.
- M GHENHAM** Oui pour nous aussi c'est assez urgent, il faudrait que l'on convienne d'un rendez-vous
- M LANGLOIS** Oui
- M GHENHAM** Ça se ferait en station, la semaine prochaine je suis libre à partir de ... mardi ou mercredi, comme vous préférez.
- M LANGLOIS** Le mercredi c'est une grosse journée pour nous, je préférerais le mardi
- M GHENHAM** Mardi, oui, le matin ?
- M LANGLOIS** Mardi matin, oui ça serait bien d'aller voir...Enfin on a 4 magasins, on peut regrouper...
- M GHENHAM** Pourquoi pas ?
- M LANGLOIS** Bon on se fixe le mardi
- M GHENHAM** Écoutez mardi si vous voulez. C'est ou exactement ?
- M LANGLOIS** Le magasin principal est à ISOLA 2000, C'est sur la route principale, le grand magasin qui...
- M GHENHAM** Ah oui ! C'est le sport fun, je vois très bien où il est. Je peux y être pour 11 heures.
- M LANGLOIS** Il faut compter la journée je pense
- M GHENHAM** Je viendrai avec le vendeur, comme ça je ferai le point
- M LANGLOIS** Et on négocie ça sur place.
- M GHENHAM** Oui, sincèrement je pense que l'on fera affaire parce que nous, ça nous intéresse beaucoup. Vente ou achat, on verra selon l'état. Comme vous préférez, en achat vous récupérez un peu moins. On les vendra sûrement donc en dépôt-vente si vous êtes d'accord ça passe bien aussi
- M LANGLOIS** Vous savez, vous connaissez la profession, ces skis sont amortis.
- M GHENHAM** Écoutez, on fait comme ça, mardi prochain 11 heures à ISOLA
- M LANGLOIS** Mardi prochain, 11 heures, OK, pas de problèmes.
- M GHENHAM** Avec le fourgon comme ça au meilleur des cas....
- M LANGLOIS** M GHENHAM au revoir et à mardi.
- M GHENHAM** Au revoir !