

## PHASE DE COMMUNICATION

### Situation N°1

**THEME** : Vous êtes magasinier vendeur chez NORAUTO au rayon des produits techniques.  
Vous venez de recevoir un nouveau liquide de refroidissement moteur très performant, votre action consiste à en assurer la promotion et la vente pour votre clientèle de particuliers.

### DOCUMENTATION

Afin de développer votre argumentation vous disposez d'une documentation sur le produit.

### PREPARATION

Vous disposez de 10mn pour organiser votre argumentation.

|                  |               |                                     |
|------------------|---------------|-------------------------------------|
| ACADEMIE DE CAEN | BEP + CAP     | SESSION 1999                        |
| Durée : OH30     | Feuille : 1/1 | EP1- Communication professionnelle  |
| <b>SUJET</b>     |               | Distribution Magasinage<br>D.C.E.A. |