

**BARÈME**

<b>Questions</b>	<b>Barème</b>
<b>Première partie</b>	
- Premier travail	/4
- Deuxième travail	/8
- Troisième travail	/12
- Quatrième travail	/4
- Cinquième travail	/4
<b>SOUS-TOTAL</b>	<b>/32</b>
<b>Deuxième partie</b>	
- Premier travail	/10
- Deuxième travail	/8
- Troisième travail	/6
<b>SOUS-TOTAL</b>	<b>/24</b>
<b>Troisième partie</b>	
- Premier travail	/12
- Deuxième travail	/12
<b>SOUS-TOTAL</b>	<b>/24</b>
<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>/80</b>

**PREMIÈRE PARTIE**

**Premier travail (4 points) - deuxième travail (8 points)**

**ANNEXE 1**

<b>Caractéristiques (4 points)</b>	<b>Avantages (8 points)</b>
<b>Techniques :</b> - Puissance 980 W - Bouton de blocage - Double isolation - Capacité de perçage dans le béton	- Permet de percer tout type de murs - Facilite le perçage en permettant de lâcher l'interrupteur, en assurant une bonne prise en main - Réduit les vibrations - Assure une bonne fixation des objets les plus lourds
<b>Commerciales :</b> - Vendue en coffret - Garantie un an - Prix	- Facilite le transport - Assure un outil de bonne qualité - Promotion

**Troisième travail : 12 points**

**ANNEXE 2**

**1,5 point/ligne - 0,5 point/étape et 1point/justification**

<b>Étapes de vente</b>	<b>Justification (reportez les numéros correspondants)</b>
Prise de contact	1 - 2 - 3 - 4 - 5
Découverte des besoins/ Phrase d'investigation	6 - 7 - 8 - 9 - 10 - 11
Présentation du produit	12
Argumentation	12 - 18
Objection et réfutation	13 - 14 - 15 - 16 - 17
Conclusion	18 - 19 - 21
Vente additionnelle	20 - 21
Prise de congé	21 - 22

**Quatrième travail : 4 points**

**ANNEXE 3**

<b>Mobiles d'achat (2 points)</b>	<b>N° de ligne correspondante (2 points)</b>
- Confort/Sécurité	- 13
- Argent : aspect le plus économique entre acheter ou louer une perceuse	- 15

**Cinquième travail : 4 points**

**ANNEXE 4**

Trouvez dans le document 2 une question de type «alternative»	<b>(2 points)</b> 18 - le coffret existe dans deux coloris, préférez-vous le bleu ou le rouge ?
A partir du document 2, donnez un exemple de reformulation	<b>(2 points)</b> 16 - Vous aurez besoin..., si j'ai bien compris ou 12 – Compte tenu de la nature de la maçonnerie... réaliser

**DEUXIÈME PARTIE**

**Premier travail : 10 points**

**ANNEXE 5**

N° Emplacement	Rayons	Justification (2 points par ligne)
1	Fruits et légumes	Rayon bigarré, situé à l'entrée du magasin pour attirer la clientèle par les couleurs, pour promouvoir la fraîcheur et la qualité des fruits et légumes
2	Saisonnier	Produits qui se vendent dans un intervalle de temps court ⇒ placés près de l'entrée en zone chaude pour être sûr que tous les clients les voient et permettre les achats d'impulsion
3	Liquides	Rayon situé près des réserves pour faciliter la liaison surface de vente/réserve ⇒ produits pondéreux
4	Œufs - Lait – Sucres	Produits de base, de première nécessité, situés en fonds de magasin pour inciter la clientèle à circuler dans tout le magasin
5	Boucherie	Constitue un univers de consommation produits frais avec le fromage à la coupe, la charcuterie-traiteur, la marée, à proximité du laboratoire

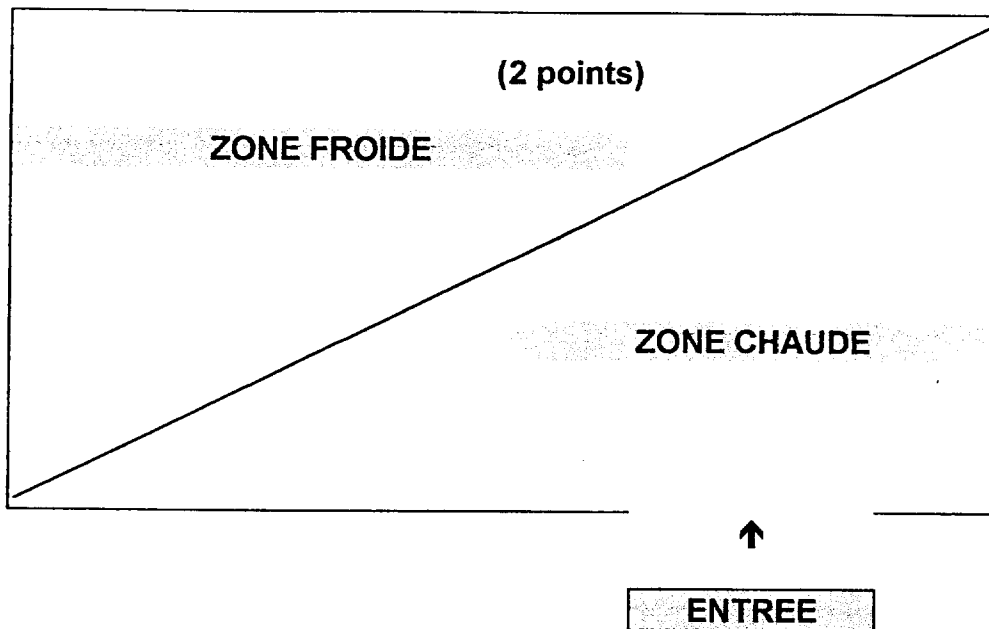
**Deuxième travail : 8 points**

**ANNEXE 6**

Produits	Facing	Dimension d'un produit (cm)	Niveau d'exposition	Linéaire au sol (4 points)	Linéaire développé (4 points)
Haricots extra fins	10	16	3	10 x 16 = 1 m 60	1,60 x 3 = 4,80 m
Petits poids 250 g	4	16	3	16 x 4 = 64 cm	64 x 3 = 1,92 m
Biscottes et assimilés	15	34	5	15 x 34 = 5,10 m	5,10 x 5 = 25,5 m
Cœurs de palmier	22	18	1	22 x 18 = 3,96 m	3,96 m

Troisième travail : 6 points

ANNEXE 7



Définitions (4 points)

**Zone chaude**

Zone de circulation spontanée située derrière l'entrée

**Zone froide**

Zone de circulation incitée située en fond de magasin

**TROISIÈME PARTIE**

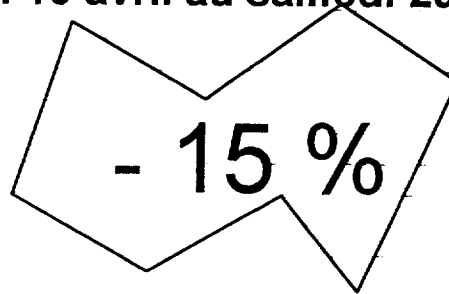
**Premier travail : 12 points**

**ANNEXE 8**

**Supermarché GRANG MAG**

**10e ANNIVERSAIRE**

**Grande opération promotionnelle  
Du lundi 10 avril au samedi 29 avril 2000**



**Sur les produits signalés par étiquette «ANNIVERSAIRE»**

**Avenue des Frères Lumière  
69000 LYON**

**Ouvert du lundi au vendredi de 8 h 30 à 19 h 30**

**Ne pas jeter sur la voie publique**

- Nom du magasin : 1 point
- Adresse : 1 point
- Date : 1 point
- 10e anniversaire : 1 point
- Remise : 1 point
- Horaire : 1 point
- Ne pas jeter sur la voie publique : 1 point
- Promotion : 1 point
- Mise en forme (soin, présentation, accroche, originalité) : 4 points

**2e travail : 12 points**

**- Actions : 2 points soit 8 points au total**

**- Justification : 1 point soit 4 points total**

. Mise en place d'une tombola, loterie pour animer le point de vente

. Présence d'un animateur pendant la période ANNIVERSAIRE avec jeux, concours, pour animer le point de vente et rappeler la période ANNIVERSAIRE

. Réduction de prix, autres que les - 15 % sur articles signalés (ventes flash)

. Ventes groupées : 3 produits pour le prix de 2