

L'ÉCOLE DU COMMERCE ET DE LA RELATION CLIENTÈLE



**EMPLOYE DE VENTE POLYVALENT EN
MAGASIN**



Descriptif de l'épreuve

- ▶ L'épreuve comprend:
 - Une épreuve en entreprise(2 livrets)
 - Une épreuve à G5 (2 QCM)
 - Un oral (un dossier Word)



Epreuve en entreprise

▶ Stage pratique sur 4 semaines encadré par un maître de stage:

➤ Évaluation réalisée par le tuteur sur deux supports papier

- LIVRET N°1
 - Ranger les produits dans les linéaires et réaliser des aménagements de magasin
- LIVRET N°3
 - Accueillir, orienter et conseiller des clients



LIVRET N°1

- ▶ Réaliser une action de « implantation-promotion-animation » comprenant :
 - Plans du linéaire à implanter OU à réimplanter
 - Catalogue promotionnel justifiant de cette nouvelle implantation (éventuellement)
 - Consignes et directives particulières à appliquer
 - Tous renseignements permettant de préparer une implantation qui sera évaluée



LIVRET N°1

- ▶ Evaluation sur plusieurs critères:
 - La préparation du linéaire ou va se dérouler l'implantation :
 - Repérage du linéaire,
 - Calcul des « mètres linéaires » développés,
 - Montage des étagères, broches, supports...
 - L'acheminement des produits à planter vers le rayon ou l'îlot promotionnel :
 - Calcul des quantités nécessaires,
 - Préparation des produits en réserve,
 - Acheminement des produits sur palettes, chariots...
 - L'implantation des produits en rayon :
 - Mise en place du « squelette » d'implantation,
 - Vérification de la cohérence d'ensemble,
 - Chargement du linéaire.



LIVRET N°1

- ▶ Evaluation sur plusieurs critères:
 - Mise en place des facteurs d'ambiance :
 - Signalétique (ILV, PLV...),
 - Mise en place de l'étiquetage,
 - Vérification de la cohérence de l'ensemble.

 - Fin de l'implantation :
 - Nettoyage de la zone d'implantation,
 - Retour réserve et rangement des outils d'implantation,
 - Évaluation de la rapidité d'exécution globale.



LIVRET N°1

- Evaluation sur plusieurs critères:

COMPÉTENCES	CRITÈRES	NOTE SUR 200
Compétence 1 : Assurer l'approvisionnement du magasin conformément aux règles d'implantation	Le (la) candidat(e) maîtrise les principes de tenue et d'implantation d'un linéaire (propreté, rangement, présentation, facing, balisage)	/100
Compétence 2 : Gestion de produits en rayon	Le (la) candidat(e) est capable d'effectuer les contrôles qualitatifs et quantitatifs des produits mis en vente et d'appliquer la réglementation quant à l'affichage des prix	/100
	TOTAL GENERAL	/200

LIVRET N°3

- ▶ Evaluation sur la qualité de « l'accueil, l'orientation et la recherche de disponibilités des produits ciblés » pour accompagner les clients dans leurs actes d'achat dans le point de vente.
- Cette évaluation s'effectuera sur le poste de travail, en situation réelle, face à plusieurs clients.



LIVRET N°3

CRITERES D'EVALUATION		NOTES
1 Analyse de demandes et de besoins des clients	Accompagner des clients dans leurs actes d'achats	/16
	Analyser les besoins des clients et les utilisations souhaitées des produits et orienter leur choix	/16
	Sélectionner des produits adaptés et les présenter aux clients	/16
2 Sélection de produits adaptés et conseil sur le choix des produits	Exposer des différences et réaliser des comparatifs entre produits disponibles	/20
	Présenter et commercialiser des services associés à des produits	/16
	Argumenter des conseils d'achat sur les types et gammes de produits	/16
TOTAL GENERAL		/100

EPREUVE QCM N°2 ET N°4

- ▶ Epreuves à G5 à formaliser sur la plateforme CAFA numérique 10 jours avant l'oral:
 - CONTROLER ET GERER LES STOCKS DE PRODUITS DANS UN POINT DE VENTE (durée 2H00)
 - DEVELOPPER DES RESULTATS ECONOMIQUES ET COMMERCIAUX POUR UN MAGASIN ET/OU UN RAYON (durée 2H00)



L'entretien jury final

- ▶ Echange sur le niveau de maitrise des compétences à l'aide d'un dossier jury préparé en amont.(10 minutes)



MERCI DE VOTRE ATTENTION



www.G5.fr