

## **SITUATION D'ÉVALUATION ANIMER**

### **« ORGANISATION DE L'OFFRE PRODUIT »**

#### **Coefficient 1 - 30 minutes environ**

#### **Mettre en place les facteurs d'ambiance/installer la signalétique.**

*Déplacement sur la surface de vente avec le jeune, prise de note par les évaluateurs.*

1. Quels sont les facteurs d'ambiance dans votre magasin/rayon ?
2. Présentez-nous l'ensemble de la signalétique de votre magasin/rayon. (Tout élément qui dirige le client).

*Retour du magasin, suite de la situation d'évaluation par questionnaire.*

*Questionnement de l'apprenant, à partir d'une situation réelle étudiée donnée par le jeune.*

1. Quels sont les grandes périodes commerciales d'animations/promotions (*nom et calendrier*) liées à votre secteur d'activité ?  
Quels ont été les facteurs d'ambiance et signalétique exceptionnels à préparer et à mettre en place pour l'une de ces animations/promotions ?
2. Quelle a été l'implantation spécifique des produits ? Expliquez-nous les techniques de merchandising mises en œuvre ?
3. Selon vous, qu'est-ce qui a attiré votre clientèle ? qu'est-ce qui vous a distingué de vos concurrents ?
4. Quelles ont été les contraintes réglementaires et les règles de sécurité/hygiène que vous avez du respecter ?

#### **Maintenir l'attractivité de tout ou partie de l'espace de vente.**

1. Quels sont les paramètres ou outils (*CA, indice de transformation, panier moyen...*) qui vous permettent d'évaluer l'attractivité de votre espace de vente ?

*Mise en situation par les évaluateurs : les évaluateurs partent de 2 paramètres (indice, CA, panier moyen...) et interrogent le candidat sur ce qui peut expliquer une baisse, en demandant les solutions possibles à envisager.*

1. Comment pouvez-vous expliquer la baisse de..... ?
2. Donnez-nous 2 solutions possibles par paramètre, afin d'améliorer l'attractivité de votre surface de vente.

**FIN DE LA SITUATION D'ÉVALUATION AVEC LE JEUNE**