

ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE (E42)

FICHE SITUATION PROFESSIONNELLE A REMPLIR

NOM : goder PRENOM(S) :	UNITE COMMERCIALE RAISON SOCIALE : Espace maison ADRESSE: Espace Maison Ltée, Trianon Shopping Park MU Quatre Bornes MU, 12345
--	---

Situation professionnelle vécue	<input checked="" type="checkbox"/>	Situation professionnelle observée	<input type="checkbox"/>
---------------------------------	-------------------------------------	------------------------------------	--------------------------

COMPETENCES CLES MOBILISEES		COMPETENCES (À renseigner)
Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services		
Organiser l'espace commercial		
Développer les performances de l'espace commercial		Proposer et organiser des animations promotionnelles
Mettre en place la communication commerciale		
Évaluer l'action commerciale		

Titre de l'activité	<i>Mise en place de produit promotionnel</i>		
Date et durée de l'activité	<i>2 jours</i>		
Le contexte professionnel de l'activité :	<i>Une liquidation se préparer pour la première semaine d'août. J'avais à ma disposition une liste de produit qui allait être en promotion et je devais les disposer.</i>		
Les objectifs poursuivis :	<i>Produit en liquidation</i>		
Les cibles :	<i>Les clients</i>		
Recherches documentaires (en amont et en aval de l'activité)	Interne	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Quelles infos internes avez-vous collectés au niveau du SIC, des fournisseurs, de votre tuteur, du réseau...</i> - <i>Liste des produits en promotion</i> 	
		Sources	Informations principales
		<i>http://</i>	<i>....</i>

	Externe		
Méthodologie (démarche suivie)		<ul style="list-style-type: none">- Vous exposez ici votre démarche sous forme d'une liste des tâches (la listes des tâches doit être rigoureuse, les outils doivent être correctement choisis, les analyses doivent s'appuyer sur le cours et doivent être pertinentes. Avez-vous rajouté des tâches pour tenir compte des contraintes liées à votre UC ?)- Rechercher les produits- Mise en place de la promotion sur des tables--- Seule contrainte le temps-	
Moyens techniques mis en œuvre (ressources et outils)		<ul style="list-style-type: none">- Enoncez ici vos réalisations (élaboration grille de collecte, test, création page FB, logiciels utilisés, ressources internes du SIC, méthodes vues en cours telles que Zoning, Color blocking...)- Chariot--	
Les résultats obtenus (Constats) : quantitatifs et qualitatifs		<ul style="list-style-type: none">- Les résultats quantitatifs doivent être accompagnés d'un commentaires). Collez ici vos tableaux de résultats, images,- Les résultats qualitatifs (non mesurables) → images, ressenti, ...	
Analyse de l'impact des actions mises en oeuvre		<ul style="list-style-type: none">- L'analyse consiste à rechercher les causes du succès (ou de l'échec) de votre activité par rapport aux objectifs fixés- L'analyse doit mettre en évidence les conséquences de votre actions (en termes de CA, de trafic, de PM, de fréquence, d'iv, de notoriété....)- Finalement que doit-on améliorer ? Cette analyse doit être cohérente avec la partie suivante : « Propositions... »- Prendre de l'avance sur la mise en place des produits et aussi l'étiquetage	

Propositions d'axes d'amélioration ou de développement	<ul style="list-style-type: none"> - <i>La première partie des propositions est relative aux actions à mettre en œuvre dans l'UC pour améliorer la situation actuelle et future (recherche sur internet → montrer vos sources). Cette partie peut être chiffrée</i> - <i>Le second volet des propositions consiste critiquer les méthodes et à évaluer les outils mis en œuvre : peut-on améliorer la méthode de collecte et de traitement des données relatives à votre action. Existe-t-il des solutions digitales ? (recherches sur internet → montrer vos sources). Cette partie peut être chiffrée</i>
Bilan personnel lié à l'activité	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Ce que vous avez appris. Avez-vous apporté de l'information à votre UC ? La méthode mise en œuvre est-elle transposable à d'autres UC ?...avec quelles réserves ?</i> - <i>Elle peut être transposable du moment où se sont les mêmes produits</i>
Bilan digital	<ul style="list-style-type: none"> - <i>Quels outils digitaux ont été mis en œuvre dans cette activité ? La question de l'omnicanalité est-elle prise en compte ? Si oui comment ? Sinon, quels outils digitaux pourraient être mis en œuvre afin d'amorcer une démarche omnicanale dans votre unité commerciale ?</i> -

BLOC 2 : Animer et dynamiser l'offre commerciale

Compétences		Compétences demandées par l'étudiant	Évaluation Professeur
Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services	<ul style="list-style-type: none">- Analyser la demande- Analyser l'offre existante- Construire et/ou adapter l'offre de l'unité commerciale		
Organiser l'espace commercial	<ul style="list-style-type: none">- Agencer l'espace commercial- Garantir la disponibilité de l'offre- Maintenir un espace commercial opérationnel et attractif- Respecter les préconisations de l'enseigne, la réglementation, les règles d'hygiène et de sécurité		
Développer les performances de l'espace commercial	<ul style="list-style-type: none">- Mettre en valeur les produits- Optimiser l'implantation de l'offre- Proposer et organiser des animations commerciales- Proposer et organiser des opérations promotionnelles		
Concevoir et mettre en place la communication commerciale	<ul style="list-style-type: none">- Concevoir et mettre en œuvre la communication sur le lieu de vente- Concevoir et mettre en œuvre la communication commerciale externe- Exploiter les réseaux sociaux, les applications et tout autre outil numérique au service de la communication commerciale		
Évaluer l'action commerciale	<ul style="list-style-type: none">- Analyser l'impact des actions mises en œuvre- Proposer des axes d'amélioration ou de développement		

Le titulaire du BTS MCO exerce son métier en analysant son environnement professionnel et en s'adaptant à ses évolutions. L'autonomie dont il dispose le conduit à mener et évaluer ses activités professionnelles afin d'optimiser ses performances. Il anime, supervise les activités de son équipe et en évalue l'efficacité dans un souci d'amélioration continue. Il veille à l'application des procédures en vigueur dans son unité commerciale. Il adapte son comportement professionnel et les techniques mises en œuvre aux différentes situations auxquelles il est confronté. Il agit dans le souci constant de préserver l'environnement, de contribuer au développement durable et de lutter contre toutes les formes de discrimination. Il respecte en toute circonstance les règles d'éthique et de déontologie. Le contexte omnicanal et digitalisé lui impose un recours permanent aux outils numériques et influe fortement sur les compétences ci-dessous