

BTS Management des Unités Commerciales
Session 2017
Épreuve d'Analyse et de Conduite de la Relation Commerciale

Fiche d'activités professionnelles n°4
DYNAMISER L'OFFRE DE PRODUITS ET DE SERVICES

CANDIDAT(E)

NOM : COEFE.

PRENOM(S) : Robert.

UNITE COMMERCIALE

RAISON SOCIALE : CHAUSSEA.

ADRESSE : 23 RUE Madeline Vionnet 93300

Compétences déclarées (cocher les cases correspondantes)

Compétence 54 Dynamiser l'offre de produits et de services

541 Organiser des actions de promotion des ventes

X

542 Organiser des animations sur le lieu de vente




X

Déstockage

Date : 29/09

Le contexte professionnel : Suite à la fin de l'été l'enseigne Chaussea décide de mettre en place une opération de promotion. Pour l'achat de 2 articles vous avez -30%, pour 3 articles -40%, pour 4 articles et plus -50%.

Les objectifs poursuivis :

-  Réaliser l'objectif journalier qui est de 2415
-  Maintenir le magasin en ordre.
-  Maintenir le panier à 30.



La cible : les clients présents dans le magasin.

Description de l'activité :

ETAPE 1 : J-4

-  Envois de messages aux clients présents dans la base de données.

ETAPE 2 : J-1

-  Réorganisation des rayons concernés.
-  Insérer la marchandise restant en réassort.

- ✚ Briefing avec l'équipe et le manager.

ETAPE 3 : J-J

- ✚ Briefing de l'équipe.
- ✚ Affichage de la publicité sur le point de vente.
- ✚ Mise en avant des têtes de gondole.

Moyens et techniques mis en œuvre :

- ✚ Intranet pour avoir accès aux fiches produits.
- ✚ Téléphone pour l'envoi de sms.
- ✚ Mémoire pour renseigner le client.
- ✚ Formation reçus par le manager

Résultats :

On a réalisé un CA de 2660,88 et le panier moyen est de 32 alors ma mission a été menée à bien.

Compétences complémentaires éventuellement mobilisées (n° de la compétence, intitulé) :