Progression première année de CAP VENTE B C2 AIDE AU SUIVI DE L’ASSORTIMENT

# 1° trimestre : 9 semaines

|  |  |
| --- | --- |
| **COMPETENCES** | **ACTIVITES** |
| ***S2.1 LE POINT DE VENTE*****2.11 LA CHAINE DE DISTRIBUTION****I L’ORGANISATION DE LA DISTRIBUTION** **II LE COMMERCE INDEPENDANT ISOLE ET LE COMMERCE ASSOCIE****III LE COMMERCE INTEGRE****IV LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION** **2.12 L’ASSORTIMENT DU POINT DE VENTE****I LA COMPOSITION DE L’ASSORTIMENT****II LES CARACERISTIQUES DE L’ASSORTIMENT** **III LE CHOIX DE L’ASSORTIMENT****2.13 LES METHODES DE VENTE****I LA VENTE VISUELLE****II LA VENTE DE CONTACT****III LA VENTE A DISTANCE****2.14 LE PERSONNEL DE VENTE****I LES METIERS DE LA GRANDE DISTRIBUTION** **II LES FONCTIONS DU VENDEUR EN MAGASIN ET DU REPRESENTANT****III LA REMUNERATION DU VENDEUR** **III LA TENUE PROFESSIONNELLE** | **TP****TP ET TERRAIN** enquête auprès des commerçants dans les grandes artères pour identification + panneaux**TP ET TERRAIN** enquête auprès des commerçants dans les ZAC et centres commerciaux pour identification + panneaux**TP****TP****TP ET OBSERVATION SUR LE TERRAIN :** Sur un point de vente étude de son assortiment et des choix qui le détermine + compte rendu écrit**TP ET OBSERVATION SUR LE TERRAIN :** en prenant appui sur un produit donné rechercher les différentes méthodes de vente utilisées pour le distribuer **+**compte rendu écrit et panneaux**TP ET RENCONTRES AVEC LES PROFESSIONNELS**Rechercher un professionnel, prendre RV, entretien + compte rendu écrit et panneaux |

# 2° trimestre : 9 semaines (13 semaines dont 4 semaines de formation)

|  |  |
| --- | --- |
| **COMPETENCES** | **ACTIVITES** |
| ***S2.1 LE POINT DE VENTE*****2.15 LA CONCURRENCE** **I LES CARACTERISTIQUES DE L'EMPLACEMENT** **II L'ETUDE DE LA ZONE DE CHALANDISE.****III LA CONCURRENCE SUR LA ZONE DE CHALANDISE****IV L’ETUDE DE LA CONCURRENCE****V LES ETUDES COMMERCIALES****VI LES ENQUETES PAR QUESTIONNAIRE** | **TP****TP ET TERRAIN :** étude de la zone de chalandise et de la concurrence du PDV par rapport au lieu de la prochaine PFE**TP ET ETUDE TERRAIN :** établir un questionnaire et réaliser une étude de la concurrence + compte rendu écrit et panneaux |

## PFE 1 : 4 semaines

|  |  |
| --- | --- |
| **COMPETENCES** | **ACTIVITES** |
| ***S2.1 L’ASSORTIMENT*****2.21 LA CLASSIFICATION DES PRODUITS** **I NOTION DE BIENS ET DE SERVICES****II LA CLASSIFICATION DES BIENS** **III LA CLASSIFICATION DES PRODUITS****2.22 L’APPROCHE COMMERCIALE DES PRODUITS****I LES CARACTERISTIQUES TECHNIQUES** **II LES CARACTERISTIQUES COMMERCIALES****III LES AVANTAGES CLIENT****IV LA FICHE PRODUIT** | **TP****TP ET ETUDE TERRAIN :** Relever les caractéristiques techniques, commerciales et dégager les avantages clients par rapport au lieu de formation |

# 3° trimestre : 9 semaines (13 semaines dont 4 semaines de formation)

|  |  |
| --- | --- |
| **COMPETENCES** | **ACTIVITES** |
| ***S2.3 L’ETIQUETAGE ET LA SIGNALISATION*****2.31 L’ETIQUETAGE****I MENTIONS OBLIGATOIRES****II LES SYMBOLES** **2.32 LES SUPPORTS D’INFORMATION****I LE ROLE DE LA SIGNALETIQUE****I L’INFORMATION SUR LE LIEU DE VENTE****II LA PUBLICITE SUR LE LIEU DE VENTE** ***S2.4. LA DISPOSITION DES PRODUITS DANS LE LINEAIRE*****2.41 LA REPARTITION DES PRODUITS** **I LE CONTENU DU MARCHANDISAGE****II LES DIFFERENTS TYPES DE MARCHANDISAGE****2.42 LA MISE EN VALEUR DES PRODUITS****I LA CONSTITUTION DE L’ASSORTIMENT****II LE PRODUIT D’APPEL** | **TP ET ETUDE TERRAIN :** relevé de l’étiquetage, des symboles par rapport au lieu de formation et au sein de la grande distribution + panneaux**TP ET ETUDE TERRAIN :** relevé de l’étiquetage, des symboles par rapport au lieu de formation et au sein de la grande distribution + panneaux**TP ET ETUDE TERRAIN :** relevé de la répartition des produits et de leur mise en valeur en étudiant le PDV du lieu de formation  |

## PFE 1 : 4 semaines