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