

ANALYSE DES SUJETS ETUDE DE CAS BACCALAUREAT PROFESSIONNEL METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE OPTION A

Sujet	Compétence	Activité (au sens du sujet 0)	Tâche	Attendu/forme
Sujet 0	Assurer les opérations préalables à la vente	Optimiser les commandes	1.1 Déterminer les quantités de produits bio à commander 1.2 Calculer le taux de marque 1.3 Analyser les résultats 1.4 Justifier la décision de conserver des prix de vente TTC constants	Réponse libre
		Réceptionner les marchandises et actualiser les prix	2.1 Identifier et organiser les tâches principales 2.2 Distinguer et analyser les tâches spécifiques à l'activité du 24 avril 2.3 Calculer les prix de vente 2.4 Analyser les résultats	Réponse libre
		Valoriser les invendus en pratiquant la vente de produits antigaspi	3.1 Réaliser un état des lieux des actions mises en place par Cora 3.2 Apprécier la pertinence du recours aux influenceurs 3.3 Analyser l'état de la démarque de ce rayon	Réponse libre
	Développer la clientèle	Développer une stratégie communautaire	4.1 Créer le contenu d'une publicité destinée à être diffusée sur le média social Facebook 4.2 Sélectionner la technique d'optimisation du bouton d'action 4.3 Mesurer et analyser l'efficacité de votre campagne publicitaire	Réponse libre
	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle	Participer à l'implantation du bar à salade et de l'espace coworking	5.1 Présenter, les avantages de l'implantation de l'espace de coworking et du bar à salade	Réponse libre
	Développer la clientèle	Participer à l'implantation du bar à salade et de l'espace coworking	5.2 Identifier les tâches à réaliser pour préparer l'opération 5.3 Déterminer les performances prévisionnelles de l'action commerciale <ul style="list-style-type: none"> • Evaluer • Analyser et conclure 	Réponse libre
		Mesurer et analyser l'efficacité de la stratégie digitale de l'espace coworking	6.1 Analyser les performances du site de vente en ligne 6.2 Formuler deux recommandations pour limiter l'abandon de panier	Réponse libre

Sujet Delagrave URBAN SPORT	Assurer les opérations préalables à la vente	Fixer les prix de vente de la promotion	Consultez le document 1 et indiquez comment le prix d'achat a été calculé (annexe 1). Calculez le montant de la marge commerciale pour la référence Nike Air Force 1 hors promotion et pendant la promotion (annexe 2). Indiquez si la promotion Black Friday est conforme à la réglementation (documents 1 et 2, annexe 3).	Réponse <u>libre en annexe</u>
	Développer la clientèle	Analyser et rendre compte	Calculez les prix pour deux références complémentaires Prenez connaissance des résultats de la promotion Black Friday et effectuez les calculs nécessaires Réalisez un compte rendu écrit de la promotion Black	Tableau <u>en annexe</u> Compte <u>rendu en annexe</u>
Sujet Delagrave GRAND FRAIS	Assurer les opérations préalables à la vente	Gérer les stocks et commander	Repérer les produits à commander Sélectionner le fournisseur Repérer le surstock et les ruptures Proposer des actions correctives	Réponse <u>en annexe</u>
		Réduire la démarque	Présenter une démarche de lutte	Tableau <u>en annexe</u>
		Référencer n nouveau fournisseur	Comparer les fournisseurs et sélectionner	Tableau <u>en annexe</u>
Sujet Delagrave INDISPENSABLE	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle	Contribuer à l'aménagement du point de vente	Réaliser un tableau analyse de l'implantation Ecrire un courriel avec des recommandations	Tableau <u>en annexe</u> Courriel <u>en annexe</u>
		Mettre en place l'ILV	Composez une ILV	Composition libre <u>en annexe</u>
Sujet Foucher Sport XL	Assurer les opérations préalables à la vente	Le choix d'un nouveau fournisseur	Comparer et sélectionner un fournisseur	Tableau <u>en annexe</u>
	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle	L'adaptation de l'aménagement du point de vente	Comparer les implantations et sélectionner	Tableau <u>en annexe</u>
	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle		Déterminer les facteurs d'ambiance	Tableau <u>en annexe</u> Courriel <u>en annexe</u>
	Développer la clientèle	La communication sur la nouvelle offre	Comparer des publications Facebook Rédiger un SMS Analyser l'intérêt de la création d'un site marchand	Réponse <u>en annexe</u>

	Développer la clientèle	L'analyse et l'évaluation des performances commerciales	Analyse des prix et indicateurs commerciaux	Tableau <i>en annexe</i>
Sujet Hachette Grande Récré	Blocs 1, 3 et 4		Etudier le marché du jouet	Réponse libre <i>en annexe</i>
			Sélectionner 3 produits à mettre en avant	Réponse libre <i>en annexe</i>
			Déterminer les commandes	Tableau <i>en annexe</i>
			Déterminez la signalétique	Réponse libre <i>en annexe</i>
			Compléter le cadencier	Cadencier <i>en annexe</i>
			Calculez les ventes moyennes	Réponse libre <i>en annexe</i>
			Réaliser une commande	Bon de commande <i>en annexe</i>
			Valoriser le stock	Tableau <i>en annexe</i>
			Expliquer programme de fidélité	Réponse libre <i>en annexe</i>
			Réaliser une affiche sur le programme de fidélité	Réponse libre <i>en annexe</i>
			Préparer un SMS	Réponse libre <i>en annexe</i>
			Caractériser et analyser une action	Réponse libre <i>en annexe</i>
Sujet Hachette Maisons du Monde	Blocs 1, 3 et 4		Rappeler le principe promotion des ventes	Réponse libre <i>en annexe</i>
			Réaliser le plan publi-promotionnel	Tableau <i>en annexe</i>
			Proposer des outils de communication	Réponse libre <i>en annexe</i>
			Proposer l'implantation et les facteurs d'ambiance	Réponse libre <i>en annexe</i>
			Caractériser la responsabilité en cas d'accident	Réponse libre <i>en annexe</i>
Proposer des éléments de signalétique adaptés	Réponse libre <i>en annexe</i>			

			Réaliser l'affichage des prix en promotion	Réponse libre <u>en annexe</u>
			Rédiger le SMS aux clients	SMS <u>en annexe</u>
			Préparer fiche produit	Fiche produit <u>en annexe</u>
			Préparer CAP/SONCAS	Tableau <u>en annexe</u>
			Mettre en valeur l'offre de fidélisation	Réponse libre <u>en annexe</u>
			Respecter le RGPD	Réponse libre <u>en annexe</u>
			Analyser les résultats d'une action	Réponse libre <u>en annexe</u>
			Rendre compte des résultats d'une action	Réponse libre <u>en annexe</u>
Sujet Nathan Monoprix	Assurer les opérations préalables à la vente	Gérer l'approvisionnement	Comparer les fournisseurs Comparer BC et BL Contacter fournisseur Réaliser des calculs de prix (marge, Coefficient multiplicateur, Taux de marge)	Tableaux <u>en annexe</u> Courriel <u>en annexe</u>
	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle	Rendre l'offre attractive	Préparez les signalétiques Proposer un squelette d'implantation Déterminer le linéaire en fonction des indices de sensibilité Proposer une action de valorisation de l'offre adaptée Rédiger un message sur Facebook	Base de signalétique <u>en annexe</u> Squelette vierge <u>en annexe</u> Tableaux <u>en annexe</u> Message Facebook <u>en annexe</u>
	Développer la clientèle	Participer à l'évaluation des performances	Analyse de tableau de bord N-1 Réaliser le tableau de bord N	Indicateurs <u>en annexe</u> Ebauche de tableau de bord N <u>en annexe</u>
Sujet GEP 1 BIOVIDA	Assurer les opérations préalables à la vente	Référencer un nouveau produit en magasin	1.1. Définir au moins quatre critères qualitatifs qui vont participer au choix de votre fournisseur. 1.2. Présélectionner les fournisseurs qui répondent aux critères du point de vente.	Réponse libre

	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle		<p>1.3. Comparer les propositions des fournisseurs retenus, d'un point de vue quantitatif, en établissant un tableau comparatif des offres, pour une commande prévisionnelle de 70 produits.</p> <p>1.4. Identifier le fournisseur à sélectionner en justifiant votre choix.</p>	
			<p>2.1. Calculer le PV TTC du burger en fonction du PAHT du fournisseur sélectionné, ainsi que la marge unitaire, sachant que le magasin pratique un taux de marque de 30 %.</p> <p>2.2. Vérifier que le coefficient multiplicateur de ce nouveau produit répond à cette exigence.</p> <p>2.3. Analyser le prix psychologique que la clientèle est prête à payer.</p> <p>2.4. Proposer le PV TTC à appliquer sur le burger. Justifier votre réponse.</p>	Réponse libre
		<p>3.1. Lister et organiser les tâches à accomplir, qui requièrent autonomie et prise d'initiative, pour assurer la bonne implantation du burger, en magasin.</p> <p>3.2. Calculer la capacité de stockage totale des burgers dans son mobilier de destination, puis la capacité pour chaque saveur</p> <p>3.3. Déterminer le niveau sur lequel les saveurs de burgers doivent être implantées. Justifier le choix</p> <p>3.4. Évaluer la quantité totale de burgers à commander, pour assurer un rayon plein et un stock de sécurité en chambre froide.</p>	Réponse libre	
	Développer l'attractivité de l'espace et la communication numérique	<p>4.1. Calculer les ventes hebdomadaires moyennes, ainsi que le taux de réalisation entre les ventes réalisées et les objectifs de ventes fixés, pour les cinq familles de l'espace produits frais.</p> <p>4.2. Commenter et analyser les résultats obtenus.</p> <p>4.3. Proposer des actions correctives pour les familles n'atteignant pas les objectifs fixés.</p>	Réponse libre	
			<p>5.1. Relever les éléments d'attractivité des espaces produits frais, recueillis auprès des concurrents.</p>	Réponse libre

			5.2. Proposer deux actions concrètes à mettre en place, pour développer l'attractivité de l'espace produits frais.	
	Développer la clientèle		6.1. Sélectionner le réseau social qui semble le mieux adapté à l'enseigne pour commencer sa communication digitale 6.2 Rédiger le premier message de présentation de l'enseigne BIOVIDA sur le réseau social, en insistant sur les valeurs de l'enseigne. Une offre commerciale, incitative à se rendre dans le point de vente, peut accompagner votre message	Réponse libre
Sujet GEP 2 POPSHOP	Assurer les opérations préalables à la vente	Gérer le stock et l'approvisionnement	1.1. Établir le prévisionnel des ventes de figurines 1.2. Calculer les différents niveaux de stock habituels 1.3. Effectuer la valorisation du stock théorique 1.4. Calculer le coût unitaire moyen pondéré (CUMP) de chaque famille	Réponse libre
			2.1. Utiliser la méthode des 20/80 pour calculer le poids de chaque univers 2.2. Lister les univers de figurines qui correspondent au 20/80 en précisant le poids qu'ils représentent. 2.3. Analyser les résultats obtenus dans les autres univers pour aider votre responsable à préparer sa prochaine commande	Réponse libre
			3.1. Expliquer à votre responsable les raisons pour lesquelles il a tout intérêt à réaliser un inventaire régulier des marchandises en stock. 3.2. Réaliser une fiche d'évaluation de l'inventaire partiel du stock des collections de figurines pop pour identifier la démarque 3.3. Expliquer à votre responsable les deux sources de démarque qui peuvent impacter son point de vente 3.4. Analyser le résultat obtenu pour l'univers Dragon Ball Z. 3.5. Proposer à votre responsable des moyens pour lutter contre la démarque inconnue	Réponse libre
	Rendre l'unité commerciale	Mettre en scène l'offre commerciale et conquérir une clientèle	4.1. Repérer les facteurs d'ambiance 4.2. Compléter votre étude en présentant d'autres facteurs d'ambiance intérieurs	Réponse libre

	attractive et fonctionnelle		4.3. Rédiger une note de synthèse, d'une dizaine de lignes, pour rassurer votre responsable sur l'utilité d'investir dans un nouveau meuble de présentation qui valoriserait son assortiment	
			5.1. Préciser à M. Rivet la différence entre une ILV et une PLV. 5.2. Proposer des supports d'ILV et de PLV qui pourraient être installés dans son point de vente en expliquant l'utilité de chacun d'entre eux. 5.3. Réaliser une affiche promotionnelle à l'aide des consignes de M. Rivet.	Réponse libre
	Développer la clientèle		6.1. Proposer différentes techniques de prospection à distance adaptées au point de vente que pourrait utiliser M. Rivet pour développer sa clientèle 6.2. Sélectionner les prospects 6.3. Rédiger le courriel à envoyer au premier prospect que vous avez sélectionné précédemment pour l'inviter à l'événement. Utiliser la méthode AIDA. 6.4. Conseiller votre responsable sur deux outils de votre choix en expliquant précisément l'intérêt pour POPSHOP de les utiliser ainsi que les informations que l'entreprise pourrait communiquer.	Réponse libre
Sujet GEP 3 NOCIBE	Assurer les opérations préalables à la vente	Optimiser les opérations de gestion courante du point de vente	1.1 Identifier et organiser les tâches dans le cadre de la réception de marchandises. 1.2 Procéder à la vérification quantitative et qualitative de cette livraison, en relevant les éventuelles anomalies et les tâches qui en découlent. 1.3 Envoyer un courriel au fournisseur pour lui faire part de vos observations et demander la régularisation conforme et rapide de cette livraison.	Réponse libre
			2.1 Réaliser un état des lieux des actions mises en place par l'enseigne, en matière de valorisation des déchets et réduction des gaspillages 2.2 Présenter trois avantages pour le client et trois avantages pour NOCIBÉ de ces actions 2.3 Proposer deux autres actions possibles	Réponse libre
			3.1 Réaliser un état de la démarque dans le rayon « coffrets » 3.2 Proposer les actions adaptées au point de	Réponse libre

			vente, pour lutter contre la démarque	
	Développer la clientèle	Planifier une action génératrice de trafic	4.1 Parmi les références des nouvelles gammes reçues, sélectionner les produits qu'il vous semble pertinent d'utiliser et de mettre en avant	Réponse libre
	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle		4.2 Rédiger la story informative sur Instagram,	Réponse libre
	Développer la clientèle		5.1 Analyser les indicateurs de performance de la visibilité et de la réactivité à l'annonce d'information sur Instagram 5.2 Mesurer l'efficacité financière de l'action 5.3 Analyser les résultats financiers	Réponse libre
Sujet GEP 4 AROMALEA	Assurer les opérations préalables à la vente	Participer à l'approvisionnement et à la préparation de l'opération commerciale « fête des mères »	1.1 Lister les arguments qui justifient l'intérêt pour Madame Grondin de sélectionner le grossiste AROMIMPORT 1.2 Établir la maquette du bon de commande 1.3 Lister les principaux motifs de retours de marchandises aux fournisseurs ou de retours clients. 1.4 Rédiger le mail de réponse à la demande du client professionnel BIOESSENCES, intéressé par le coffret découverte	Réponse libre
	Développer la clientèle		2.1 Effectuer une étude comparative des trois différentes technologies de diffusion existantes en mettant en évidence les avantages de chacune d'entre elles ainsi que les produits et les prix proposés par COMPAGNIE DES SENS 2.2 Suggérer à Madame Grondin la technologie de diffusion à retenir pour son opération commerciale 2.3 Proposer trois actions commerciales qui pourraient être génératrices de trafic dans le point de vente	Réponse libre
	Développer la clientèle		3.1 Présenter à Madame Grondin le contenu et l'utilité d'une newsletter 3.2 Informer votre responsable des principales informations légales à respecter en matière de diffusion d'une newsletter. 3.3 Rédiger la newsletter qui sera envoyée aux clients	Réponse libre
	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle	Réaliser l'opération commerciale et évaluer ses performances	4.1 Présenter à Madame Grondin ce qu'est le marketing sensoriel. 4.2 Lui expliquer l'intérêt de l'utilisation de ces techniques 4.3 Lui proposer différents éléments sensoriels	Réponse libre

			5.1 Présenter à votre responsable les caractéristiques et les avantages des principaux modes d'implantation envisageables 5.2 Faire part de vos suggestions concernant l'aménagement du meuble d'exposition ainsi que pour l'implantation et la théâtralisation des diffuseurs de parfums.	Réponse libre
			5.3 Sélectionner six produits qui seront placés sur les deux podiums positionnés	Réponse libre
	Développer la clientèle		6.1 Calculer les prix de vente promotionnels et les marges dégagées 6.2 Analyser et commenter les résultats obtenus 6.3 Sachant que tous les diffuseurs de parfums présents en stock ont été vendus, calculer la marge totale 6.4 Consulter le tableau de bord des résultats des opérations « fête des mères » de l'année passée et de l'année en cours puis calculer les indicateurs commerciaux 6.5 Analyser et commenter les résultats obtenus en intégrant les informations présentes dans la Ressource B8.	Réponse libre
Sujet GEP 5 HYPERWINCH	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle	Participer à la réimplantation de l'espace de vente	1.1 Baliser et positionner sur le plan du magasin 1.2 Déterminer les lieux d'implantation des rayons et linéaires ainsi que le nouvel espace non encore implanté, en les positionnant le plan. 1.3 Justifier vos choix d'implantation	Plan <i>en annexe</i>
	Assurer les opérations préalables à la vente		1.4 Proposer deux préconisations pour améliorer et/ou compléter la nouvelle implantation de la surface de vente, en termes d'aménagements et/ou de services	Réponse libre
	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle		2.1 Contrôler le respect des règles établies, en relevant deux anomalies constatées pour chacun des trois espaces contrôlés. Proposer une solution pour chaque anomalie relevée 2.2 Vérifier que l'offre de ce rayon est conforme aux attentes de la clientèle et aux préconisations du magasin	Réponse libre
	Assurer les opérations préalables à la vente		3.1 Évaluer les résultats de ce rayon en effectuant les calculs d'indicateurs significatifs 3.2 Analyser les résultats 3.3 Calculer le prix de vente TTC 3.4 Vérifier que le coefficient multiplicateur pour ce type de produit est atteint.	Réponse libre

	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle		3.5 Préparer l'affiche signalétique promotionnelle	Réponse libre
	Développer la clientèle	Participer à la mise en place d'un espace « Bar à ongles »	4.1 Présenter dans un compte rendu structuré à l'attention de M. Méraly : l'intérêt pour le point de vente d'implanter un bar à ongles	Réponse libre
	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle		4.2 Lister les avantages de l'ouverture d'un bar à ongles « by V » pour la clientèle du point de vente	Réponse libre
	Développer la clientèle		5.1 Déterminer les actions de communication 5.2 Identifier les cinq étapes nécessaires pour établir le plan de communication 5.3 Analyser les performances de la page mise en ligne	Réponse libre
Sujet GEP 6 INTERSPORT	Assurer les opérations préalables à la vente		Participer à l'approvisionnement et à la réception des marchandises	1.1 Déterminer les décisions à prendre en fonction des Dates de Durabilité Minimale (DDM) et des Dates Limites de Consommation (DLC) 1.2 Créer l'étiquette de prix électronique (EEG)
	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle	1.3 Analyser les situations de non-respect des règles d'hygiène et de sécurité		Réponse libre
	Assurer les opérations préalables à la vente	2.1 Mesurer les indicateurs de suivi de stock 2.2 Calculer les parts de marché pour chacune des nouvelles références 2.3 Calculer le taux d'évolution du chiffre d'affaires total 2.4 Présenter dans un compte rendu structuré, à l'attention de votre responsable : votre analyse des indicateurs de suivi des stocks et de rentabilité		Réponse libre
		3.1 Lister les intérêts pour un point de vente de porter de l'attention à la gestion de ses déchets et au recyclage. 3.2 Proposer de manière développée, au moins deux actions		Réponse libre
	Développer la clientèle	Valoriser et développer l'offre dans un cadre omnicanal		4.1 Lister les arguments en faveur du développement de la vente omnicanale digitalisée

	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle		4.2 Sélectionner parmi les trois méthodes de vente digitalisées présentes au sein de certains points de vente INTERSPORT France, celle(s) qui vous paraît(ssent) la(les) plus adaptée(s)	Réponse libre	
	Développer la clientèle		5.1 Lister les intérêts pour le point de vente de digitaliser sa communication	Réponse libre	
			5.2 Préparer le message qui apparaîtra sur la page Facebook	Réponse libre	
			6.1 Analyser les résultats des ventes du Click & Collect		
			6.2 Effectuer les calculs d'indicateurs de performances du site		
			6.3 Analyser les résultats d'indicateurs de performances du site obtenus précédemment et vérifier l'atteinte des objectifs commerciaux		
			6.4 Formuler deux recommandations pour limiter le taux d'abandon du panier		
Sujet Fontaine PICARD JOUE CLUB	Assurer les opérations préalables à la vente	Enrichir l'offre commerciale	Calculer coût de revient	Réponse libre	
	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle		Calculer le prix moyen proposé par les concurrents		
			Analyser le prix psychologique		
			Calcul prix TTC et HT		
		Déterminer les quantités à commander	Réponse libre		
				Choisir une zone d'implantation	Réponse libre
				Préparer une affichette	
				Proposer des éléments de texte d'accompagnement	
Analyser les performances digitales					
	Développer la clientèle	Développer la clientèle par la mise en place d'un espace commercial innovant	Participer à la mise en place d'un espace digital dans le point de vente	Réponse libre	
			Analyser les résultats d'une opération		
			Relever des indicateurs de performance et les analyser	Réponse libre	
			Analyser un concept digital		
			Expliquer l'adaptation d'un fournisseur		
			Déterminer 2 moyens de communication adaptés	Réponse libre	
			Préparer un texte de présentation d'une gamme		
			Déterminer un seuil de rentabilité		
			Calculer taux d'évolution fréquentation	Réponse libre	
			Réaliser un compte rendu		
Sujet Fontaine PICARD Décathlon Caen	Assurer les opérations préalables à la vente	Réaliser et optimiser les activités courantes	Présenter un outil de travail digital	Réponse libre	
			Réaliser les opérations de contrôle		
			Proposer des solutions		
			Analyser un rayon	Réponse libre	

			Identifier des erreurs de prix			
			Présenter les avantages de l'étiquette RFID Analyser la démarque Identifier causes et solutions	Réponse libre		
			Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle	Développer la clientèle et participer au lancement d'un nouveau produit	Répondre à la demande d'un client	Réponse libre
					Réaliser un argumentaire de vente Proposer une théâtralisation Proposer un plan de campagne digitale	Réponse libre
Développer la clientèle		Analyser les avantages d'un service Proposer une action Proposer un contenu Instagram	Réponse libre			
Sujet 0 Grenoble OXYBUL	Assurer les opérations préalables à la vente	M1 Activité 1 : Gérer l'approvisionnement	1.1 Déterminer les quantités de KAPLA à commander	Réponse libre		
			1.2 Contrôler la marchandise à réception : indiquer le cas échéant les éventuelles anomalies relevées	Réponse libre		
			1.3 Evaluer la performance des stocks en calculant le stock moyen, le taux de rotation et la durée de stockage pour chacun de ces produits. Présenter les résultats sous forme de tableau.	Tableau à créer		
			1.4. Commenter sachant que la moyenne de stockage de ce type de produit est de 10 jours.	Réponse libre		
		M1 Activité 2 : Préparer les commandes des clients issus de l'omnicanal	2.1. Rédiger une note de service à destination des prochains vendeurs nouvellement embauchés, expliquant les différentes étapes du suivi de commande en clic and collect.	Note de service à créer		
			2.2. Rédiger sur le support de votre choix, le message qui sera envoyé automatiquement à Mme Willig lorsque sa commande sera prête. 2.3 Présenter trois points d'attention permettant d'optimiser un service de click and collect et de satisfaire au mieux le client.	Réponse libre		
M1 Activité 3 : Etablir le prix en fonction de variables commerciales données	3.1. Calculer le prix de vente du nouveau produit en tenant compte de toutes les données commerciales. 3.2. En déduire la pertinence de proposer ce nouveau produit au regard des objectifs financiers. 3.3. Citer l'un des autres éléments pouvant être pris en compte dans la fixation du prix de vente d'un produit ou d'un service.	Réponse libre				

	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle	M2 Activité 1 : Optimiser l'ergonomie du site marchand	<p>1.1. Recenser au moins 5 éléments de mise en valeur de l'offre sur la page d'accueil du site marchand d'Oxybul.</p> <p>1.2. Proposer deux points d'amélioration pour la fiche produit web.</p> <p>1.3. Analyser la performance du site marchand à l'aide aux choix, de deux indicateurs de votre choix et commenter la réponse</p>	Réponse libre
	Développer la clientèle	M2 Activité 2 : Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances d'une action commerciale	<p>2.1. Dégager trois objectifs/intérêts de cette opération commerciale pour le point de vente.</p> <p>2.2. Indiquer trois éléments/indicateurs sur lesquels le magasin devra se baser pour évaluer l'efficacité ou la pertinence de l'opération.</p> <p>2.3. Proposer une action de vente au rebond en lien avec cette opération</p>	Réponse libre
		M2 Activité 3 : Implanter les produits selon une logique commerciale et/ou d'entreprise	<p>3.1. A l'aide d'indicateurs de votre choix, analyser la performance commerciale de l'univers</p> <p>Détailler les calculs et arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule.</p> <p>3.2 Conclure sur la pertinence de cette nouvelle implantation et proposer d'éventuels réajustements.</p>	Réponse libre
Pas de sujet sur BERTRAND LACOSTE				
Sujet Métropole 2022 le marché de Léopold	Assurer les opérations préalables à la vente	M1 Activité 1 : Optimiser les commandes	<p>1.1 Repérer les causes et les conséquences des ruptures de stock au cours du mois de février 2022.</p> <p>1.2 Déterminer le stock d'alerte pour les boîtes d'oeufs en expliquant la démarche.</p> <p>1.3 Proposer trois axes d'amélioration pour ce rayon en justifiant vos réponses.</p>	Réponse libre
		M1 Activité 2 : Sélectionner un fournisseur et actualiser les quantités à commander	<p>2.1 Réaliser, à partir du cahier des charges du Marché de Léopold, un tableau comparatif des fournisseurs ayant répondu à l'appel d'offres du magasin de Libourne.</p>	Tableau à créer

			<p>2.2 Sélectionner, sur la base des critères d'exigence du cahier des charges du Marché de Léopold, le fournisseur le plus adapté et justifier ce choix.</p> <p>2.3 Déterminer les quantités de boîtes d'œufs à commander par semaine pour suivre les préconisations nationales. Arrondir à l'unité supérieure.</p> <p>2.4 Calculer la quantité à commander auprès du nouveau fournisseur et proposer le jour de livraison en justifiant ce choix.</p>	Réponse libre
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle	M2 Activité 3 : participer à la planification et l'organisation d'actions commerciales	<p>3.1 Citer trois avantages pour le client de fabriquer lui-même ses produits ménagers.</p> <p>3.2 Justifier les intérêts pour le magasin d'organiser l'action « Grand ménage de printemps » en vous appuyant sur les résultats chiffrés du sondage.</p> <p>3.3 Établir sous forme de tableau, le budget prévisionnel nécessaire à la mise en place de l'événement. Préciser, pour chaque poste de dépense, les outils et les coûts.</p> <p>3.4 Sélectionner les outils de communication les plus pertinents à mettre en place lors de l'événement pour respecter les contraintes budgétaires et l'éthique du magasin. Justifier ce choix.</p>	Réponse libre	
			Tableau à créer	
			Réponse libre	
Développer la clientèle	M2 Activité 4 : Participer à la mise en place de la communication via le réseau Instagram	<p>4.1 Identifier trois intérêts pour le magasin Le Marché de Léopold de Libourne, de mettre en place un jeu concours sur Instagram.</p> <p>4.2 Rédiger les éléments indispensables à la publication du post pour le jeu concours Instagram du magasin Le Marché de Léopold de Libourne.</p> <p>4.3 Analyser les performances du jeu concours sur Instagram. Vérifier l'atteinte des objectifs commerciaux et l'évolution du nombre d'abonnés. Arrondir vos résultats à 2 décimales</p> <p>4.4 Formuler deux recommandations susceptibles d'améliorer les résultats</p>	Réponse libre	
Sujet Polynésie 2022 Au paradis des enfants	Assurer les opérations	M1 Activité 1 : réceptionner la livraison de produits plein air	<p>1.1 Identifier les anomalies de la livraison puis indiquer les actions à mettre en place pour les traiter. Justifier à chaque fois</p>	Réponse libre

	préalables à la vente		1.2 Mettre à jour les stocks et repérer les dysfonctionnements . Indiquer à Cédric Fournier un axe d'amélioration pour chacun d'eux. A présenter sous forme de tableau 1.3 Indiquer 3 règles d'hygiène et/ou de sécurité et/ou d'économies d'efforts. Cite le risque pris en compte pour chacune des règles	Tableau à créer	
				Réponse libre	
		M1 Activité 2 : Proposer un nouveau fournisseur		2.1 Etablir un tableau de comparaison des conditions commerciales des fournisseurs pour cette commande spéciale à partir des éléments suivants : le montant HT avec remise éventuelle/ les frais de port/ les délais de livraison/ les délais de paiement 2.2 Sélectionner le fournisseur le plus pertinent à partir des attentes de Cédric Fournier. Justifier la réponse. 2.3 Justifier la possibilité pour Cédric Fournier de s'aligner sur les PVTTTC de son concurrent	Tableau à créer
					Réponse libre
	Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle	M2 Activité 3 : implanter et mettre en scène les produits Mölkky	3.1 Sélectionner le meuble le plus adapté pour cette implantation. Justifier ce choix 3.2 Vérifier la capacité de stockage pour le meuble sélectionné 3.3 Identifier des facteurs d'ambiance différents pour stimuler tous les sens des clients lors de l'évènement. Justifier l'intérêt de l'utilisation de chacun de ces facteurs	Réponse libre	
	Développer la clientèle	M2 Activité 4 : Proposer et communiquer sur une action commerciale génératrice de trafic client	4.1 Proposer une action éco-responsable et solidaire de manière argumentée qui tient compte des éléments suivants (période estivale, tendance des consommateurs, augmentation du trafic client) 4.2 Identifier l'outil de communication pertinent et justifier ce choix	Réponse libre	