

## DOCUMENT POUR LES CONCEPTEURS

### REPERAGE DES COMPETENCES/DES CRITERES D'EVALUATION

Méta compétences et compétences détaillées	Critères d'évaluation
<b>1. Assurer les opérations préalables à la vente</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Établir les commandes des produits auprès de la centrale d'achat et/ou des fournisseurs Indépendants sélectionnés avec la hiérarchie, en tenant compte des contraintes</li> <li>✓ Gérer les retours et les échanges des clients</li> <li>✓ Préparer les commandes des clients issues de l'omnicanal</li> <li>✓ Effectuer les relances et préparer les retours fournisseurs</li> </ul>	<p><b>Respect des délais de passation des commandes au meilleur rapport coût/prestation</b></p> <p><b>Propositions argumentées de nouveaux fournisseurs</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Veiller à la gestion rigoureuse des stocks et au réapprovisionnement en tenant compte des règles de sécurité et d'hygiène</li> <li>✓ Réceptionner, contrôler et stocker les marchandises (quantitatif et qualitatif)</li> <li>✓ Respecter les règles de valorisation des déchets et réduire le gaspillage</li> <li>✓ Étiqueter les produits et les sécuriser</li> <li>✓ Participer aux opérations d'inventaire</li> <li>✓ Identifier les invendus</li> <li>✓ Lutter contre la démarque</li> </ul>	<p><b>Réduction des ruptures, des surstocks et de la démarque</b></p> <p><b>Respect des règles d'hygiène, de sécurité et d'économies d'efforts</b></p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Etablir le prix en fonction de variables commerciales données</li> <li>✓ Comparer les résultats aux objectifs fixés et proposer des actions correctrices</li> <li>✓ Enrichir et exploiter le système d'information commercial</li> </ul>	<b>Pertinence de l'utilisation des outils d'aide à la décision</b>
<b>2. Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ S'assurer de la disponibilité et de la qualité des produits</li> <li>✓ Participer à l'agencement de la surface de vente</li> <li>✓ Aménager la vitrine et/ou le rayon</li> </ul>	<b>Respect des recommandations du siège en matière d'aménagement de l'espace de vente</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Implanter les produits selon une logique commerciale et/ou d'entreprise</li> </ul>	<b>Adaptation de l'aménagement en fonction des attentes des clients et/ ou du contexte</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Mettre en scène l'offre et en optimiser la visibilité</li> </ul>	<b>Mise en place de facteurs d'ambiance appropriés</b>

✓ Valoriser l'offre sur les sites marchands et les réseaux sociaux	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Vérifier l'étiquetage, le balisage et la mise en valeur des produits</li> <li>✓ Accueillir, informer et orienter le client dans l'unité commerciale et à l'extérieur</li> <li>✓ Mettre en place la signalétique</li> </ul>	<b>Information sur le lieu de vente ou sur le site marchand conforme aux recommandations, visible, compréhensible et utile pour le client</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Veiller au respect des règles d'hygiène et de sécurité.</li> <li>✓ S'assurer de la bonne tenue et de la propreté du rayon</li> </ul>	<b>Respect des règles d'hygiène, de sécurité et d'économies d'efforts</b>
<b>3. Développer la clientèle</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Proposer des actions commerciales génératrices de trafic dans l'unité commerciale</li> <li>✓ Participer à la planification et à l'organisation des actions de promotion des marchandises</li> <li>✓ Démarcher une nouvelle clientèle</li> </ul>	<b>Contribution aux actions commerciales engagées par l'entreprise afin de générer du trafic client</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Sélectionner les gammes de produits à mettre en avant en lien avec la stratégie de l'unité commerciale</li> <li>✓ Inciter à l'achat par une action commerciale, le cas échéant interactive</li> <li>✓ Générer des contacts positifs/utiles</li> </ul>	<b>Cohérence des initiatives locales avec les objectifs, les produits, les cibles, les attentes du client et dans le respect des contraintes légales</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Communiquer sur l'événement</li> <li>✓ Recourir aux sites marchands et aux réseaux sociaux</li> </ul>	<b>Cohérence des choix des moyens d'information et de communication, avec les objectifs commerciaux et financiers</b>
✓ Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances des actions commerciales	<b>Pertinence de l'analyse des résultats/performances</b>
	<b>Qualité des comptes rendus effectués</b>