

Diplômes :

Baccalauréat professionnel Technicien Conseil-Vente de produits de jardin, Technicien Conseil-Vente en animalerie, Technicien Conseil-Vente en alimentation

Module :

MP4 – Gestion commerciale d'un espace de vente

Objectif général du module :

Utiliser la gestion et la réglementation pour organiser son travail.

Indications de contenus, commentaires, Recommandations pédagogiques

Le module MP4 en lien avec les modules MP3 et MP5 est commun aux trois spécialités du baccalauréat professionnel technicien conseil-vente. Il permet de maîtriser les éléments de gestion commerciale en tenant compte des contraintes réglementaires spécifiques à un rayon.

Il est fortement recommandé de solliciter la collaboration de professionnels pour conduire ce module.

Objectif 1 - Maîtriser la gestion des approvisionnements du rayon

En complément des acquis de seconde professionnelle Conseil-Vente, cet objectif doit permettre à l'élève d'être complètement autonome sur les opérations d'approvisionnement du rayon.

1.1 - Maîtriser les opérations d'achat

Après avoir présenté les différentes sources d'approvisionnement (centrales d'achat, centrales de référencement, grossistes, producteurs ...) nationales et internationales, l'enseignant aborde :

- les critères de sélection des fournisseurs après appel d'offre
- la préparation et la passation des commandes en tenant compte des contraintes internes et externes.

L'élève profite de ses expériences de stages pour découvrir les outils usuels de passation de commande.

1.2 - Maîtriser les opérations de livraison

L'enseignant ne se limite pas aux contrôles quantitatifs et qualitatifs (étudiés en classe de seconde professionnelle, il aborde l'ensemble des documents de livraison quel que soit le choix du transporteur (bon de livraison, bon de réception, liasse de transport...). L'élève applique les procédures de réclamation en cas de litige lors de la livraison.

Objectif 2 - Utiliser des outils de gestion commerciale au sein d'un rayon ou d'un univers

Dans cet objectif l'apprenant intègre les composantes du prix et de la rentabilité d'un rayon. Il doit savoir mettre en œuvre des outils simples pour maintenir ou améliorer les performances du rayon. Il est recommandé de s'appuyer sur des pratiques en entreprises.

2.1 - Identifier les composantes du coût d'un produit

Ce sous-objectif permet d'étudier les notions de coûts (d'achat, de production, de distribution, de revient) et de marges, sans aller jusqu'à la notion de coûts complets.

2.2 - Identifier les différentes méthodes de fixation des prix

L'élève doit pouvoir fixer un prix de vente en tenant compte :

- du coût du produit
- du coût de fonctionnement (maintien en état marchand des produits...)
- de l'offre et de la demande
- des objectifs de marges fixés
- de la concurrence
- de la démarque
- du prix psychologique et du prix magique

2.3 - Maîtriser les calculs commerciaux

L'apprenant calcule manuellement et en utilisant un tableur :

- la marge
- le taux de marque à partir du prix d'achat et du prix de vente
- le coefficient multiplicateur à partir du taux de marque
- le panier moyen

L'élève profite de ses stages pour découvrir les logiciels professionnels usuels.

2.4 – Utiliser les données d'un tableau de bord

Ce sous objectif permet la lecture et l'interprétation des informations du tableau de bord. Il est conseillé de s'appuyer sur des documents réels.

2.5 - Évaluer l'opportunité et la rentabilité d'une opération commerciale

Il convient d'amener l'élève à :

- apprécier l'intérêt de mettre en place une opération commerciale (promotion, animation,...)
- calculer les résultats de l'opération (CA, marge, ...)
- analyser les résultats obtenus

Il est indispensable à ce niveau d'étudier le seuil de rentabilité.

2.6 - Optimiser la gestion de trésorerie du rayon

L'enseignant initie les apprenants aux différents leviers d'amélioration de résultats et/ou de la situation de trésorerie du rayon, sans modifier la marge unitaire des produits (délais fournisseurs, délais clients, spéculation, allotissement ...)

2.7 - Calculer le chiffre d'affaires en tenant compte de la saisonnalité du rayon

Après avoir abordé les méthodes de calcul du chiffre d'affaires, l'enseignant introduit la notion de saisonnalité. Il s'agit d'utiliser le coefficient de saisonnalité dans les calculs de chiffre d'affaires périodique.

Objectif 3 - Maîtriser les documents commerciaux

Cet objectif permet d'acquérir des savoirs et savoir-faire en matière d'élaboration de documents de vente.

3.1 - Maîtriser les factures de doit complexes

L'enseignant s'appuie sur les acquis de Seconde Professionnelle Conseil-Vente, pour faire établir des factures complexes intégrant des :

- réductions commerciales (RRR), remise en cascade–
- frais annexes
- réductions financières
- TVA différentes sur une même facture
- débours

La maîtrise du vocabulaire adapté est indispensable. Il est conseillé d'utiliser des factures pour aborder ces notions.

3.2 - Maîtriser les factures d'avoir

Il s'agit d'amener l'apprenant à établir des factures d'avoir, sans omettre le cas des ristournes par tranche.

3.3 - Expliquer le mécanisme de la TVA

L'objectif n'est pas d'étudier les différents régimes de TVA, ni de savoir élaborer une déclaration de TVA. L'apprenant doit pouvoir calculer la TVA collectée, déductible, à décaisser et expliquer le mécanisme de la TVA.

Objectif 4 - Organiser le travail au sein du rayon

Cet objectif initie, en lien avec le module MP3 (objectif 3 notamment), à l'organisation et la répartition des tâches d'une petite équipe dans le respect de la législation sociale et dans l'objectif de l'optimisation du travail (par exemple, une répartition horaire adaptée à la fréquentation du magasin). Avec l'appui de documents, d'interventions extérieures, l'élève assimile et met en place la réglementation qui s'applique à son rayon.

4.1 - Planifier le travail d'une équipe dans le respect de la législation

Il s'agit tout d'abord de présenter les différents types de planning.

Il est ensuite nécessaire de recenser les différentes contraintes à prendre en considération (commerciales, législatives, humaines ...).

Enfin l'enseignant conduit les apprenants à élaborer le planning d'une équipe.

4.2 - Appliquer la réglementation commerciale

Du fait de nombreuses évolutions, l'enseignant aborde la réglementation en vigueur sur :

- l'affichage des prix
- l'information du consommateur
- les conditions générales de vente...

L'enseignant s'appuie sur des contrats de vente, des articles de presse, des documents de vulgarisation... Il ne s'agit pas de former des spécialistes du droit commercial. En revanche, l'enseignant met l'accent sur la finalité de ce droit spécifique.

4.3 - Maîtriser la réglementation spécifique aux produits

L'étude de ce sous-objectif à la spécialité du bac professionnel conseil-vente concernée (la TVA adaptée, DLC, DLUO, les conditions de conservation, de transport ...) et éventuellement en lien avec le rayon support du stage principal (la chaîne du froid en pour les produits alimentaires frais ou surgelés par exemple ...). L'enseignant fait le lien avec les modules de technologie du produit.

Références documentaires ou bibliographiques pour ce module

Alary, A-M et al. *Management des organisations*, Foucher 2006, collection Plein Pot
Bertolacelli, coll, *Gérer, Vendre*, Fontaine Picard, 2010
Brangbourg, coll, *Gérer, vendre*, Hachette éducation, 2009
Bressy.B, Konkuyt Ch, *Management et économie des entreprises*, Sirey, 2008
Fady A., Renaudin V., Vyt, Dany, *le Merchandising*, Vuibert, 2007
Richet X., *Economie de l'entreprise*, Hachette supérieur, 2006
Simon F-X., De Sousa M., *Management et gestion du point de vente*, Dunod, 2008