

GUIDE D'ACCOMPAGNEMENT POUR LA REALISATION ET LA
SOUTENANCE DU DOSSIER E11-ACTION DE
PROMOTION/ANIMATION EN UNITE COMMERCIALE



**PRESENTATION DE L'ÉPREUVE E11-ACTION DE PROMOTION/ANIMATION EN UNITE
COMMERCIALE (coefficient 4)**

Cette épreuve vise à évaluer l'aptitude du candidat à participer à la mise en œuvre d'une action de promotion/animation de rayon et à mobiliser les compétences nécessaires à la mise en valeur d'un produit, d'une ligne de produits ou d'un secteur d'activité.

L'animation peut ne concerner qu'un seul produit si ce dernier possède des caractéristiques suffisamment intéressantes pour mener à bien l'animation ou la promotion.

Elle peut concerner une ligne ou famille de produits : il suffit de consulter la nomenclature IFLS si l'on veut rester cohérent avec la réalité professionnelle.

Dans les unités commerciales spécialisées ou les points de vente traditionnels, on peut imaginer que le secteur d'activité dans son ensemble est en période promotionnelle : la lingerie féminine, la salle de bains, la collection printemps, les produits du petit déjeuner, les soins pour chiens...

Les compétences évaluées, qui sont ici d'ordre opérationnel, sont les suivantes :

- ➔ Animer :
 - Organiser l'offre « produits » :
 - Mettre en place les actions de merchandising de séduction
 - Favoriser l'achat d'impulsion
 - Proposer des modifications et/ou des améliorations
 - Participer aux opérations de promotion
 - Participer aux actions d'animation
- ➔ Gérer :
 - Mesurer les performances d'une animation, d'une promotion
- ➔ Vendre :
 - S'informer sur l'offre commerciale

Cette épreuve repose sur une action de promotion/animation, réalisée par le candidat au cours de sa formation en milieu professionnel. **Cette action doit être personnelle et revêtir un caractère authentique.** Elle sert de base à une présentation orale faisant appel aux techniques de l'information et de la communication.

L'action de promotion-animation est **matérialisée par un dossier de 10 à 15 pages maximum**, annexes comprises, présenté sur support papier et élaboré à l'aide de l'outil informatique. Ce document est structuré de façon à mettre en évidence :

- la présentation de l'action (titre de l'action, principales caractéristiques de l'entreprise, situation professionnelle à l'origine de l'action...);
- la démarche suivie pour monter l'action et le degré d'implication du candidat ;
- la partie technique relative au produit ou à la ligne de produits, en relation avec la promotion - animation (il s'agit de dégager les caractéristiques qui, une fois l'avantage défini, permettront de monter l'argumentaire, puis l'argumentation lors de l'animation)
- la stratégie de promotion – animation proposée (cible, objectifs, techniques mises en œuvre...).

Les contrôles des deux situations d'évaluation constitutives de l'épreuve E11 (montage de l'action et soutenance du dossier) sont formalisés sur un même document d'évaluation.

DEROULEMENT DE L'ACTION ANIMATION/PROMOTION

	Le tuteur...	Le stagiaire...	Le professeur...
La préparation de l'action	<p>...communique au stagiaire les informations susceptibles de l'aider à mener à bien son action de promotion / animation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - plan du magasin et des zones d'animation ; - état des stocks ; - planogramme du rayon ; - plan de vitrine ; - offres fournisseurs - chiffres de vente ; - etc. <p>... informe le stagiaire des actions de promotions / animations à venir selon le planning du point de vente.</p>	<p>...se familiarise avec les produits de son rayon et repère les opportunités d'actions à mener.</p> <p>...s'informe auprès de son tuteur des actions de promotion / animation planifiées par le point de vente.</p>	<p>...rencontre le tuteur afin de négocier les objectifs de l'action de promotion / animation.</p> <p>...explique au tuteur la nature de l'épreuve et les conditions de l'évaluation du stagiaire.</p>
Le déroulement de l'action	<p>...observe le travail du stagiaire ;</p> <p>...analyse l'action du stagiaire, son investissement, la qualité du travail fourni.</p>	<p>...participe à la réalisation de l'opération de promotion / animation</p>	
L'évaluation de l'action	<p>...s'entretient avec le professeur et le stagiaire.</p> <p>...fait part au professeur des observations effectuées tout au long du stage.</p>	<p>...explique et analyse les tâches accomplies dans le cadre de la situation de promotion / animation ;</p> <p>...présente le dossier support de son action de promotion / animation</p>	<p>...recueille les explications et les analyses du stagiaire</p> <p>...complète la grille d'évaluation en collaboration avec le tuteur.</p>

EVALUATION DE L'ACTION ANIMATION/PROMOTION

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE	Académie de :				
Épreuve E2 – Contrôle en cours de formation	Centre d'examen :				
Action de promotion – animation en unité commerciale	Session :				
Nom du candidat :	N°				
Titre de l'action :					
Situation n° 1 ⁽¹⁾	TI⁽³⁾	I	S	TS	
MONTAGE DE L'ACTION DE PROMOTION - ANIMATION					
Participation à l'action : <i>préparation, information clientèle, logistique mise en oeuvre, réalisation...</i>					/10
Respect des consignes et des préconisations					
Qualité des informations et des propositions transmises					
Utilisation des technologies de communication liées à l'action					

Situation n° 2 ⁽²⁾	TI⁽³⁾	I	S	TS	
SOUTENANCE DU DOSSIER DE PROMOTION – ANIMATION					
Analyse de l'offre commerciale : <i>diagnostic, adéquation des choix avec les préconisations</i>					/10
Respect des règles de merchandising liées au(x) produit(s) ou au secteur : <i>connaissance des produits, présentation, mise en place des produits</i>					
Respect de la réglementation en vigueur : <i>hygiène et sécurité liées au(x) produit(s), réglementation spécifique à la promotion - animation</i>					
Cohérence du raisonnement et justesse des résultats : <i>évaluation de l'action, résultats obtenus, retombées sur les ventes...</i>					
Qualité de la communication					

- (1) Le dossier est la « mémoire » de l'action du candidat. Il permet au professeur (ou au formateur) des enseignements de spécialité de valider son contenu ; il devient le support de l'évaluation de l'action menée sur le terrain par le candidat, évaluation conjointe avec le tuteur (ou le maître d'apprentissage).
- (2) Le candidat soutient son dossier devant le professeur des enseignements de spécialité et un professionnel qui vérifient la capacité du candidat à exploiter les informations et à mener une réflexion professionnelle sur son action (exposé : 10 minutes – entretien : 20 minutes)
- (3) TI = très insuffisant – I = insuffisant – S = satisfaisant – TS = très satisfaisant
- (4) Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur

/20 ⁽⁴⁾

Date de la situation	Appréciations des évaluateurs	Nom des évaluateurs	Visa
N° 1		Tuteur : <i>(ou maître d'apprentissage)</i> Professeur chargé des enseignements de spécialité : <i>(ou formateur)</i>	
N° 2		Professionnel : Professeur chargé des enseignements de spécialité : <i>(ou formateur)</i>	

CONSIGNES POUR LE CHOIX DE L'ANIMATION/PROMOTION

On désigne sous ce terme toute action commerciale au cours de laquelle un contact direct a lieu entre le consommateur et un représentant de la marque ou du produit du lieu de l'opération. Une animation peut être accompagnée d'une promotion. L'action d'animation suppose une présence active de l'élève.

Elle peut prendre les formes suivantes :

- ↪ une démonstration
- ↪ une animation conseil
- ↪ une dégustation



- ↪ l'organisation d'un jeu ou d'un concours



- ↪ un défilé de mode



- ↪ une journée ou soirée événementielle
- ↪ une participation à un salon, à une braderie, à un marché de Noël

- ↪ Animations de Noël : concours de dessins ou de poèmes, venue du Père Noël, clowns, loterie, peluche ambulante, distribution de confiseries, de marrons chauds, lecture de contes, jongleurs, musiciens...

- ↪ Lancement d'un produit nouveau : implantation, mise en valeur, animation
- ↪ Mise en valeur de produits : écoulement d'un stock d'articles



- ↪ Animation autour d'une nouvelle collection
- ↪ Organisation d'une journée ou période à thème comme la Chandeleur : ex : au rayon vaisselle, mise en avant des crêpières + dégustation (d'autres thèmes : Saint-Valentin, Saint Nicolas, Halloween, Pâques, fêtes des pères et mères, foire aux vins...)
- ↪ Mise en place d'un podium ou d'un rayon saisonnier



L'action d'animation ne peut se limiter à :

- ↪ La mise en place de soldes dans tout le magasin
- ↪ L'implantation ou la réimplantation d'un rayon
- ↪ La distribution d'échantillons gratuits
- ↪ La mise en place d'une tête de gondole
- ↪ Une enquête de satisfaction ou un questionnaire

CHECK LIST DU STAGIAIRE POUR LA REALISATION DE L'ANIMATION

Ce document va vous aider tout au long de la préparation, de la réalisation et de l'évaluation de votre animation. **Vous devez impérativement répondre à chaque question au cours de votre stage.** Objectif : la réalisation d'une animation/promotion répondant aux exigences de l'examen.

Conservez ce document, montrez le à votre tuteur et assurez vous que pour chaque question, vous disposez d'une réponse et de la documentation adaptée.

PHASE DE RECHERCHE ET DE PREPARATION DE L'ANIMATION/PROMOTION

Question	Réponse	Documentation nécessaire
Quel est le planning des animations prévu par le point de vente ?		Documentation interne entreprise
Quels sont les espaces disponibles en magasin pour réaliser une action d'animation/promotion ?		Plan du magasin
Quels sont les produits qui pourraient faire l'objet d'une animation/promotion ?		Photos des produits concernés
Ai-je tous les éléments pour remplir ma fiche de présentation de l'entreprise ?		Documentation d'entreprise + exemple fiche
Quelles sont les personnes que je dois contacter (internes et externes au point de vente) pour réaliser mon action ?		Organigramme, liste personnel, liste fournisseurs
Quels PLV, ILV, balisages, peuvent être installés à l'occasion de mon animation ?		
Quel type d'animation/promo puis-je réaliser dans ce point de vente ?		

Où puis-je réaliser cette animation (rayon, emplacement, extérieur...) ?		Photo de l'emplacement
Quelle sera la durée de cette action ?		
Quel planning de déroulement dois-je respecter ?		Créer un planning
Comment puis-je réaliser cette action (outils nécessaires, moyens...) Matériel à se procurer ?		Etablir une liste
Quel va être mon rôle exact au cours de cette animation ?		
Quels sont les résultats commerciaux du produit hors promotion/animation ?		Documentation interne entreprise
Quel est l'état de mon stock avant la mise en place de l'animation ? Est-ce suffisant ?		Fiche stocks du point de vente, bon de commande
Quels sont les objectifs de cette animation, qu'est-ce que cela peut apporter au point de vente ?		
Ai-je répondu à toutes les questions ? Si non, pourquoi ?		

PHASE DE REALISATION DE L'ANIMATION/PROMOTION

Question	Réponse	Documentation nécessaire
Comment l'animation s'intègre t-elle dans le point de vente ?		Photo générale du point de vente
Quels moyens matériels, financiers, PLV, ILV, médias, hors médias... ai-je à ma disposition ? comment les installer ?		Photos du matériel utilisé, de la PLV mise en place, communication média et hors média à récupérer
Ai-je récolté toutes les informations relatives au(x) produit(s) mis en avant ?		Créer fiche produit
Quel est l'argumentaire utilisé pour vendre le produit aux clients ?		Créer argumentaire soncase
Comment vais-je répondre aux objections ?		Lister les objections possibles et y répondre
Quelles sont les règles d'hygiène et de sécurité à respecter avant, pendant et après l'animation		Règlement intérieur, réglementation spécifique...
Quels sont les technologies de communication à utiliser avant, pendant, après l'animation ?		



Pensez à prendre toute la documentation possible concernant votre action d'animation/promotion :

PLV, ILV, plan du magasin, catalogues, documentation interne, plannings prévisionnels, fichier clients, photos produits, photos matériel utilisé (supports de présentation, podiums, îlots, facteurs d'ambiance...), le produit en lui-même si possible, photos de l'action (avant, pendant, après), photos de vous-même pendant la mise en place de l'action, publipostage, flyer, invitation, bon de commande et bon de livraison du produit de l'action...

PHASE D'EVALUATION DE L'ANIMATION PROMOTION

Question	Réponse	Documentation nécessaire
Quelles ont été les réactions des clients ?		Lister les réactions pendant l'animation
Quelles ont été les réactions des partenaires de l'animation (tuteur, fournisseurs, responsables, vendeurs ...) ?		Questionner les partenaires
Quelles sont les retombées non chiffrées de l'animation ?		Satisfaction clientèle, fidélisation, nouveaux clients...
Quelles sont les données chiffrées de l'animation ? La rentabilité de l'action ?		CA, marge, nombre de clients...
Quels sont les points positifs de l'animation ?		
Quels sont les points négatifs de l'animation ?		
Quelles suites vont être données à l'animation à court, moyen, long terme ?		
Qu'est ce que cette animation vous a apporté sur le plan professionnel ?		
Qu'est ce que cette animation vous a apporté sur le plan personnel ?		
Quels sont les points à améliorer ?		