

Séquence 4 : L'approvisionnement du rayon

Qui doit approvisionner un rayon de magasin ? Quand ? Comment ?



Objectifs		Autoévaluation	Compétences du socle commun
Connaissances	Connaître les familles de produits		Compétences 1 et 3
	Repérer les secteurs de vente		
	Identifier le mobilier de vente		
	Réapprovisionner le rayon		
Savoir faire	Savoir se comporter et parler en public		Compétences 1, 3 et 4
	Pratiquer des activités en rapport avec le métier de Vendeur		Compétences 1 et 3
	Développer le vivre ensemble et l'acceptation des différences		Compétence 4
	Réaliser la caisse		Compétences 1, 3 et 4

Mise en situation

Vous réalisez votre stage au sein du magasin **Carrefour** situé dans le centre commercial Ylang-Ylang de « Combani ».

Monsieur Abdallah, votre tuteur vous accueille pour votre premier jour de stage. Il vous propose une visite du magasin, pour vous expliquer l'organisation de l'espace de vente.

Séance 1 : L'organisation de l'espace de vente

Objectifs :

- Repérer les zones de présentation des produits
- Déterminer les zones de circulation des clients

Activité 1 : Les zones de présentation des produits.

A partir du document 1, **indiquer** sur le plan du magasin annexe 1 la zone chaude et la zone froide.

Document 1 : Zone froide et zone chaude

- La **zone froide** est la moins fréquentée, on y place les produits qui sont sur la liste de courses des clients, comme les produits frais.
- La **zone chaude** est la zone de circulation naturelle vers laquelle les clients vont se diriger spontanément. Il s'agit généralement d'une zone qui se trouve sur les itinéraires habituels suivis par les clients ou qui comporte des produits qui nécessitent un charriot.

La zone froide : on y implante les produits que le client cherche.

La zone chaude : on y place les articles que le client n'avait pas l'intention d'acheter.



On incite le client à consommer plus car il est « obligé » de circuler dans tout le magasin et devant un des rayons.

Activité 2 : Différencier la zone chaude de la zone froide.

A l'aide de l'annexe 1, indiquer en cochant sur le tableau ci-dessous dans quelle zone se situent chaque rayon.

RAYONS	ZONE CHAUDE	ZONE FROIDE
Parfumerie, hygiène et beauté		
Fruits et légumes		
Textile		
Cave à vin		
Fromage		
Chaussures		
Épicerie		
Boucherie		

Activité 3 : Se situer dans un supermarché

A l'aide du plan du magasin en annexe 1, trouver les noms du secteur du magasin en l'indiquant par le chiffre qui correspond.

1	CEREALES	2	PATISSERIE
3	BROSSERIE	4	EPICERIE
5	SOUS VETEMENTS	6	PAINS DE MIE
7	BRICOLAGE	8	PUERICULTURE
9	BONNES AFFAIRES	10	PARFUMERIE
11	TRAITEUR	12	PLASTIQUE

Activité : Les zones de circulation des clients

A partir du document 2 ci-dessous, tracer sur l'annexe 1 les 3 types d'allées composant le magasin CARREFOUR.

-  A l'aide d'un stylo noir, tracer l'allée principale.
-  A l'aide d'un stylo vert, tracer les allées secondaires.
-  A l'aide d'un stylo bleu, tracer les allées périphériques.

Document 2 : Les trois allées d'un magasin

La zone de circulation est divisée en allées :

- 1) L'**allée principale** qui guide le client de l'entrée vers le fond du magasin, et permet de traverser le magasin.
- 2) Les **allées secondaires** : elles partent des allées principales et dirigent le client au cœur des rayons.
- 3) L'**allée périphérique** : comme leur nom l'indique, elles font le tour du magasin.

Bilan : Faire deux phrases avec les mots suivants : **plan du magasin, zone chaude, zone froide, allées, circuler, clients.**
