

Pourquoi et comment doit-on mettre les produits en valeur ?



Objectifs		Autoévaluation	Compétences du socle commun
Connaissances	Organiser un linéaire		Compétences 1 et 3
	Détecter les anomalies et y remédier		
	Identifier le mobilier de vente		
	Rendre attractive l'ambiance de l'espace de vente		
Savoir faire	Réapprovisionner le rayon		Compétences 1, 3 et 4
	Repérer les secteurs de vente		Compétences 1 et 3
	Connaître les familles de produits		Compétence 4
	Identifier le mobilier de vente		Compétences 1, 3 et 4

Mise en situation

Vous êtes en stage à Douka Be Barakani, au rayon épicerie sucre. Votre tuteur vous demande de faire le facing et de mettre les étiquettes à l'aide de la caisse enregistreuse. Vous rendez compte qu'il y a des produits et de tickets qui manquent en rayon. Vous décidez de vous renseigner auprès de votre tuteur.

Document 2 : Produits du rayon liquide, entretien et parfumerie



PUR JUS D'ORANGE DE FLORIDE
LES DÉLICES DE BELLE FRANCE
Bouteille 1L

PCB 6

2.99 €



JUS DE PAMPLEMOUSSE ROSE
SANS SUCRES AJOUTÉS
BELLE FRANCE
Brique L

PCB 8

1.50 €



JUS MULTIFRUIT
SANS SUCRES AJOUTÉS
BELLE FRANCE
Bouteille 1.5L

PCB 6

4.20 €



JUS DE POMME
SANS SUCRES AJOUTÉS
BELLE FRANCE
Les 6 briquettes de 20cl

PCB 4

6.20 €



NETTOYANT MULTI-USAGES
CITRON
BELLE FRANCE
Flacon 1L

PCB 12

1.99 €



LINGETTES NETTOYANTES SOLS
PRAFUM FRAÎCHEUR
BELLE FRANCE
Pack de 15 lingettes

PCB 8

2.65 €



NETTOYANT MULTI-USAGES
FLORAL
BELLE FRANCE
Flacon 1L

PCB 12

1.99 €



CRÈME À RÉCURER
FRAÎCHEUR CITRON
BELLE FRANCE
Flacon 750ml

PCB 6

0.99 €



SERVIETTES ULTRA MINCES
ULTRA NORMAL
AVEC AILETTES
BELLE FRANCE
Sachet de 14

PCB 12

2.50 €



CHANGES BÉBÉ 4-9KG MIDI
BELLE FRANCE
Sachet de 38

PCB 6

11.50 €



SERVIETTES ULTRA MINCES
ULTRA SUPER
AVEC AILETTES
BELLE FRANCE
Sachet de 12

PCB 16

2.50 €



CHANGES BÉBÉ 7-18KG MAXI
BELLE FRANCE
Sachet de 34

PCB 6

9.50 €



TAMPONS APPLICATEUR
COMPACT
NORMAL
BELLE FRANCE
Etui de 20

PCB 10

5.20 €



CHANGES BÉBÉ 11-25KG
JUNIOR
BELLE FRANCE
Sachet de 30

PCB 6

12.50 €



Si vous souhaitez acheter un produit, le commerçant se doit :

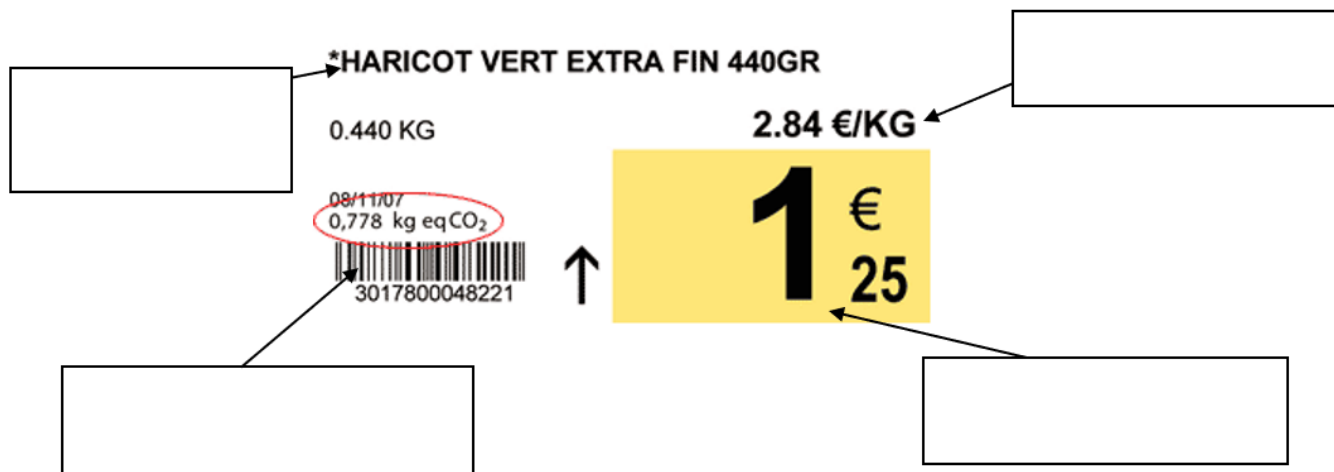
- de vous informer du prix du produit en l'affichant directement sur le produit en vente ou par le biais d'un **panneau** ou d'un **écriteau** placé à proximité de celui-ci.
- d'indiquer le **prix global** et à **l'unité de mesure** (au **litre** ou au **kilo** par exemple) pour les produits alimentaires, d'hygiène ou d'entretien qui sont préemballés.
- d'afficher le **prix global** et à **l'unité** lors de la vente d'un **lot de produits**,
- si la quantité d'article est telle que l'affichage du prix de chaque produit est rendu impossible, un **catalogue** doit être mis à votre disposition afin de vous renseigner sur le prix de chaque article non étiqueté.

Document 3 : Memo de votre tuteur de stage

Activité 2 : L'étiquette de prix

Toujours en stage à Douka be, dans le secteur alimentation. Après avoir réapprovisionné tes rayons, le responsable te demande de contrôler si sur les étiquettes, on trouve bien le nom, le prix, le code barre ou nombre de kilogramme, en litre.

- Avec vos connaissances et de la consigne de votre tuteur, complète les cases de l'étiquette ci-dessous.



Bilan

	Vrai	Faux
Grace à l'étiquette de prix, on peut trouver l'origine du produit.		
Le code barre est un code avec des barres de même taille et de même largeur.		
L'étiquette de prix est une petite fiche ou marque fixée sur un objet pour indiquer des informations importantes.		
Elle permet d'indiquer le contenu, le prix, la destination, ou d'autres détails relatifs à l'objet.		
L'étiquette est petite fiche qui renseigne sur le prix, l'origine et l'usage d'un produit, d'une marchandise.		