

**PRÉSENTATION DU SUJET**

Compétences	Dossiers	Annexes	Documents	Barème	Evaluation
<b>C4- Exploitation commerciale du point de vente</b> 4.2.1 - S'informer sur la clientèle	<b>Dossier N°1 : Exploitation commerciale du point de vente</b> <b>ÉTUDE DE LA CLIENTÈLE</b> 1 - Rédiger la phrase d'introduction et la phrase de conclusion. 2- Critiquer et reformuler les questions 1 et 5. 3- Proposer deux modes d'administration de l'enquête adaptés en citant 2 avantages et 2 inconvénients pour chacun. 4- Choisir le mode d'administration qui convient le mieux et justifier la réponse.	<b>A</b>	<b>1</b>	<b>20</b>  .....  .....  .....	
<b>C4- Exploitation commerciale du point de Vente</b> 4.1.1- Situer le point de vente dans l'appareil commercial	<b>Dossier N°2 : Exploitation commerciale du point de vente</b> <b>LES FORMES DE COMMERCE</b> 1- Pourquoi « Lulu Castagnette » constitue-t-il un concurrent réel de l'enseigne « Du Pareil au Même » ? 2- Citer un point fort et un point faible de l'enseigne Lulu Castagnette. 3- Qu'est ce qu'une enseigne multimarques ? 4- Calculer le pourcentage d'évolution du chiffre d'affaires de 2002 par rapport à celui de 2001. 5- Définir ce qu'est une entreprise succursaliste. 6- Quel est l'inconvénient majeur que rencontre l'enseigne « Lulu Castagnette » avec cette forme de commerce ? 7- Quelle autre forme de commerce « Lulu Castagnette » a-t-elle décidé de privilégier ?	<b>B</b>	<b>2</b>	<b>18</b>  .....  .....  .....  .....  .....  .....	
<b>C1- Participer à l'approvisionnement du point de vente</b> 1.1.3- Suivre les mouvements du stock  <b>C4 – Exploitation commerciale du point de vente</b> 4.3.2- Valorisation du stock	<b>Dossier N°3 : Participer à l'approvisionnement du point de vente</b> <b>GESTION DES STOCKS</b> 1- Compléter une fiche de stock selon la méthode CMUP en fin de période.  <b>Exploitation commerciale du point de vente</b> <b>VALORISATION DES STOCKS</b> 2- Calculer le coefficient et la durée de rotation. 3- Interpréter les résultats obtenus.	<b>C</b>	<b>3</b>	<b>22</b>  .....  .....	
<b>C3- Communiquer Vendre</b> 3.1.3- Rédiger une lettre simple	<b>Dossier N°4 : Communiquer vendre</b> <b>LA COMMUNICATION ÉCRITE</b> Réaliser un courrier.		<b>4</b>	<b>20</b>  .....	
<b>TOTAL</b>				<b>80</b>	
<b>NOTE SUR 20 (arrondie au demi-point) :</b>					<b>/ 20</b>

<b>Groupe ment interacadémique II</b>		<b>Session 2003</b>		Facultatif : code	
Ne rien inscrire dans cette case	<b>BEP VENTE ACTION MARCHANDE</b>				
	<b>EP2 Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation du point de vente</b>				
	<b>DOCUMENT REPONSE</b>	<b>Mardi 10 juin 2003</b> de 9 h à 11 h	Durée : <b>2 heures</b>	Coefficient : <b>4</b>	<b>1 / 6</b>
Ne rien inscrire dans cette case	NOM :		Prénoms :		N° d'inscription :
	<b>BEP VENTE ACTION MARCHANDE</b>	<b>EP2 Travaux professionnels liés à l'approvisionnement, à la communication et à l'exploitation du point de vente</b>			<b>10 juin 2003</b>

## Dossier 1 :

### DOCUMENT N°1

#### 1.1

Phrase d'introduction :
Phrase de conclusion :

#### 1.2

	Question N°1	Question N°5
Critiques		
Reformulation		

<b>BEP VENTE ACTION MARCHANDE</b>	<b>SUJET</b>
<b>EP2 – Travaux professionnels liés à l’approvisionnement, à la communication et à l’exploitation commerciale du point de vente</b>	<b>2 / 6</b>

### 1.3

<b>Mode d'administration N°1</b>	
Avantages	
Inconvénients	
<b>Mode d'administration N°2</b>	
Avantages	
Inconvénients	

### 1.4

<b>CHOIX ET JUSTIFICATION DU MODE D'ADMINISTRATION</b>
La méthode la plus adaptée est : .....
Parce-que : ..... ..... ..... .....

<b>BEP VENTE ACTION MARCHANDE</b>	<b>SUJET</b>
<b>EP2 – Travaux professionnels liés à l’approvisionnement, à la communication et à l’exploitation commerciale du point de vente</b>	<b>3 / 6</b>

## Dossier 2 :

### DOCUMENT N°2

2.1 Pourquoi «Lulu Castagnette» constitue-t-il un concurrent réel de l'enseigne «Du Pareil au Même» ?

.....  
.....

2.2 Citez un point fort et un point faible de l'enseigne Lulu Castagnette.  
(en évitant de reprendre les termes du texte)

.....  
.....  
.....

2.3 Qu'est ce qu'une enseigne multimarques ?

.....  
.....

2.4 Calculez le pourcentage d'évolution du chiffre d'affaires de 2002 par rapport à celui de 2001. Vous supposerez que les prévisions ont été atteintes.

.....  
.....

2.5 Définissez ce qu'est une entreprise succursaliste.

.....  
.....

2.6 Quel est l'inconvénient majeur que rencontre l'enseigne «Lulu Castagnette» avec cette forme de commerce ?

.....  
.....

2.7 Quelle autre forme de commerce «Lulu Castagnette» a-t-elle décidé de privilégier ?

.....  
.....

<b>BEP VENTE ACTION MARCHANDE</b>	<b>SUJET</b>
<b>EP2 – Travaux professionnels liés à l’approvisionnement, à la communication et à l’exploitation commerciale du point de vente</b>	<b>4 / 6</b>

**Dossier 3 :**

**DOCUMENT N°3**

Désignation produit :										
Réf. Produit :										
Date	Bon N°	Entrée			Sortie			Stock		
		Q	P.U.	Montant	Q	P.U.	Montant	Q	P.U.	Montant

**Calcul du CMUP :**

**Stock moyen en quantité :**

**Coefficient rotation mensuel :**

**Durée de rotation :**

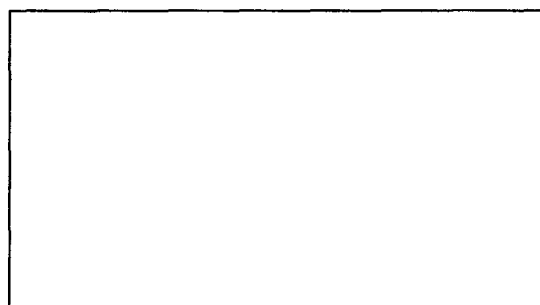
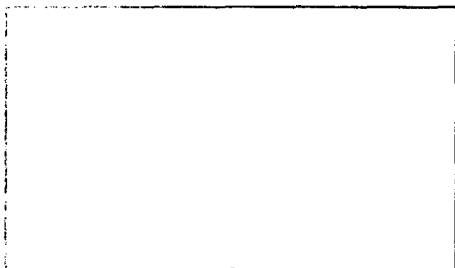
**Analyse des résultats obtenus :**  
.....  
.....  
.....  
.....

<b>BEP VENTE ACTION MARCHANDE</b>	<b>SUJET</b>
<b>EP2 – Travaux professionnels liés à l’approvisionnement, à la communication et à l’exploitation commerciale du point de vente</b>	<b>5 / 6</b>

**Dossier 4 :**

**DOCUMENT N°4**

....., le.....



Objet :

<b>BEP VENTE ACTION MARCHANDE</b>	<b>SUJET</b>
<b>EP2 – Travaux professionnels liés à l’approvisionnement, à la communication et à l’exploitation commerciale du point de vente</b>	<b>6 / 6</b>