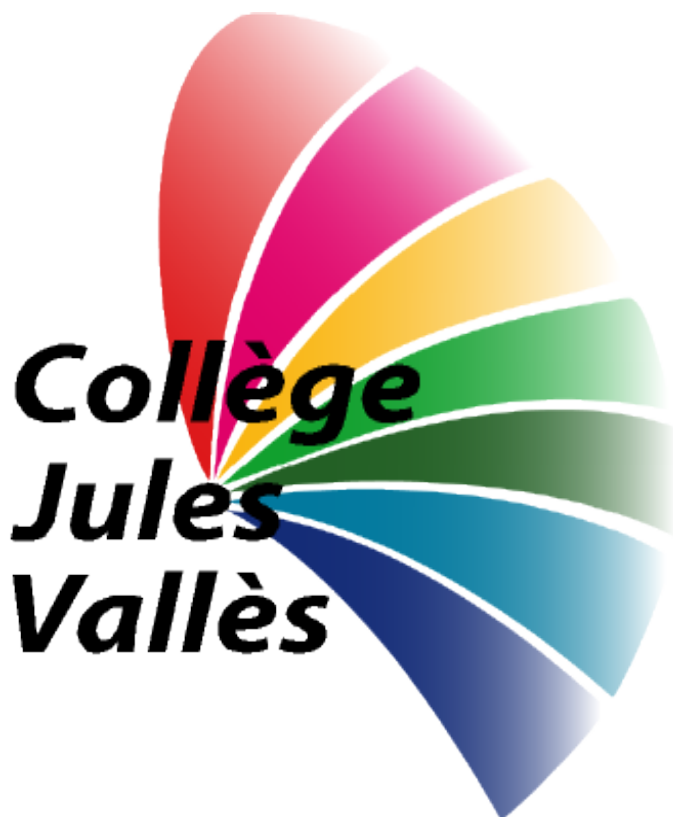


ATELIER VDM



Collège Jules
Vallès

LE CHAMP PROFESSIONNEL VENTE DISTRIBUTION MAGASINAGE (VDM) REGROUPE PRINCIPALEMENT 2 DOMAINES QUI SONT :

- **LA VENTE**
- **LE MAGASINAGE**

Les différentes activités que l'on rencontre dans le domaine de la vente sont les suivantes :

- Tenue et présentation marchande du linéaire
- Toutes les activités liées à la vente
- Maîtriser les étapes d'un entretien de vente
- La tenue au poste de caisse

Les différentes activités liées au magasinage sont les suivantes :

- Opération de réception
- Opération de stockage
- Préparation des commandes
- Expédition des marchandises

Afin d'aider les élèves dans la compréhension des démarches à aborder dans le cadre des activités de l'atelier VDM, différentes types de situations sont mises en place avec un équipement tel que l'on trouve dans un vrai magasin.



Vous avez à disposition des photos des équipements qui ainsi pourront vous donner un avant-goût du travail qui nous attend.



Ceci est une gondole
à remplir !!!



« Un linéaire comporte quatre niveaux :

le niveau des yeux est un niveau vendeur car les produits sont dans le champ visuel du client ; malheureusement, ils ne sont pas toujours faciles à atteindre.

Le niveau des mains, quant à lui, est considéré comme le niveau « super vendeur ». Les produits sont visibles et à la portée des mains.

Selon le même principe, **le niveau des genoux et des pieds** sont, bien entendu, les moins vendeur... »



Vous vous interrogez sur l'emplacement des différentes marques sur le linéaire : « pour quelle raison place-t-on les produits premiers prix au niveau des pieds et les marques de distributeur sur les niveaux les plus vendeurs ? ... »



POUR UN RESULTAT TEL QUE CELUI-LA !!!



**COMMENT FONCTIONNE
CETTE CAISSE ?**



LA CAISSE DE NOTRE ATELIER

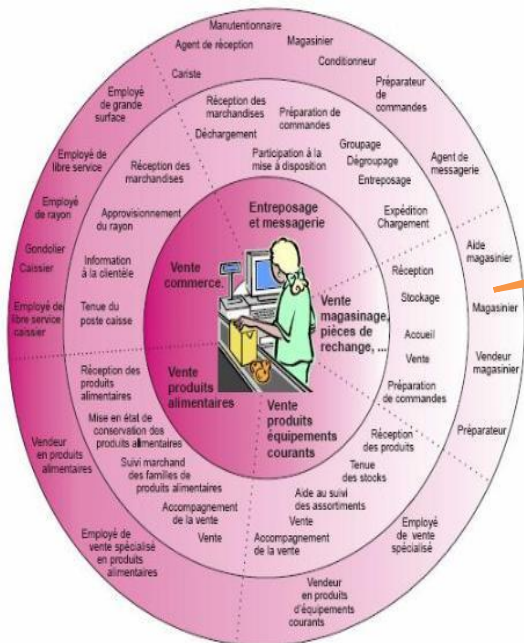
**DES PRODUITS DE
DIFFÉRENTES
MARQUES DANS NOTRE
MAGASIN**



**UN DIABOLO POUR AIDER
DANS
L'APPROVISIONNEMENT
DES PRODUITS**



UNE REORGANISATION S'IMPOSE !!! AU TRAVAIL



LA DECOUVERTE DE QUELQUES METIERS DE LA VENTE

De la motivation, de la curiosité ainsi qu'un esprit créatif permettent ainsi de s'épanouir dans le cadre de notre atelier.

Des jeux de rôle autour des différents métiers de la vente sont envisagés afin de se mettre dans la peau d'un professionnel de vente.