***Travail à effectuer***

1. Identifier l’assortiment proposé : le magasin propose-t-il un assortiment plus important ou moins important que le site internet ? Conclusion.
2. Identifier la relation entre points de vente et site internet :

Comment travaillent-ils avec le site internet ?

Est-ce un levier de vente supplémentaire ou est-ce un concurrent ?

Quelle est la valeur ajoutée du site internet pour le magasin ? Et pour les vendeurs ?

Ont-ils un rôle sur ce site ou sur les réseaux sociaux utilisés par le magasin ?

1. Connaître les caractéristiques de la concurrence (fiche PE 9).
2. Respecter la sécurité des personnes et des biens en magasin et en réserve.
3. S’organiser pour mettre en place le balisage de son linéaire et de l’espace de vente : comment vous organisez-vous pour que le balisage soit opérationnel à l’ouverture du magasin ? Que ce soit pour les produits permanents comme pour les mises en avant.
4. Connaître la législation commerciale à appliquer en magasin (étude de cas fiche PE 14).
5. Quels outils de gestion des stocks sont utilisés ?
6. Quelles sont les procédures d’enregistrement des démarques au quotidien.
7. Vérifier la conformité de la livraison.
8. Lutter contre les DI et DC à la réception. Mettre en place des actions.
9. Effectuer le rangement des produits en réserve.
10. Dans la réserve, où ranger mes 20/80 et mes promos ? Comment est-ce-que je m’organise pour gérer au mieux mes arrivages et mes reliquats ?
11. Trier et favoriser le recyclage des déchets du magasin en utilisant les containers dédiés.
12. Connaître les règles et procédures de l’enseigne concernant l’étiquetage et l’anti volage des produits.
13. Vérifier sur la surface de vente la présence d’antivols ou d’étiquettes sur les produits.
14. Respecter les plannings d’inventaire et de comptage pour les commandes.
15. Effectuer un comptage de stock dans le cadre d’un inventaire.