

SEGPA**DISTRIBUTION****Thème 1 : Organiser l'espace de vente (EDV)****Objectifs du socle commun****Domaine 1 : Les langages pour penser et communiquer**

- **Maîtriser** la langue française
- **S'exprimer et communiquer**

Domaine 2 : Les méthodes et outils pour apprendre

- **Organiser** son travail pour l'efficacité des apprentissages

OBJECTIFS

-Repérer les zones de présentation des produits

-Déterminer les zones de circulation des clients

**Situation professionnelle**

Vous réalisez votre stage au sein du magasin **Carrefour** situé dans le centre commercial « Quartz » à Villeneuve-la-Garenne.

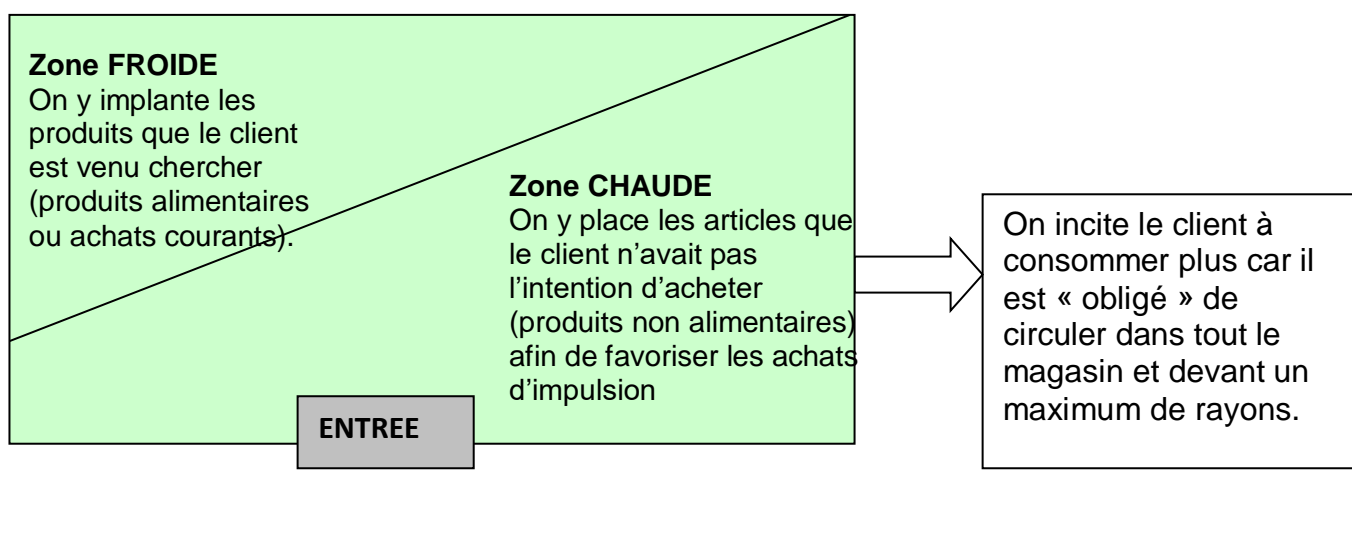
Monsieur Dupont, votre tuteur vous accueille pour votre premier jour de stage au sein de son hypermarché **Carrefour**. Il vous propose une visite du magasin, pour vous expliquer l'organisation de l'espace de vente.

ACTIVITE 1 : Les zones de présentation des produits

➡ A partir du **document 1**, indiquez sur le plan de l'hypermarché **documents 2**, la **zone chaude** et la **zone froide**.

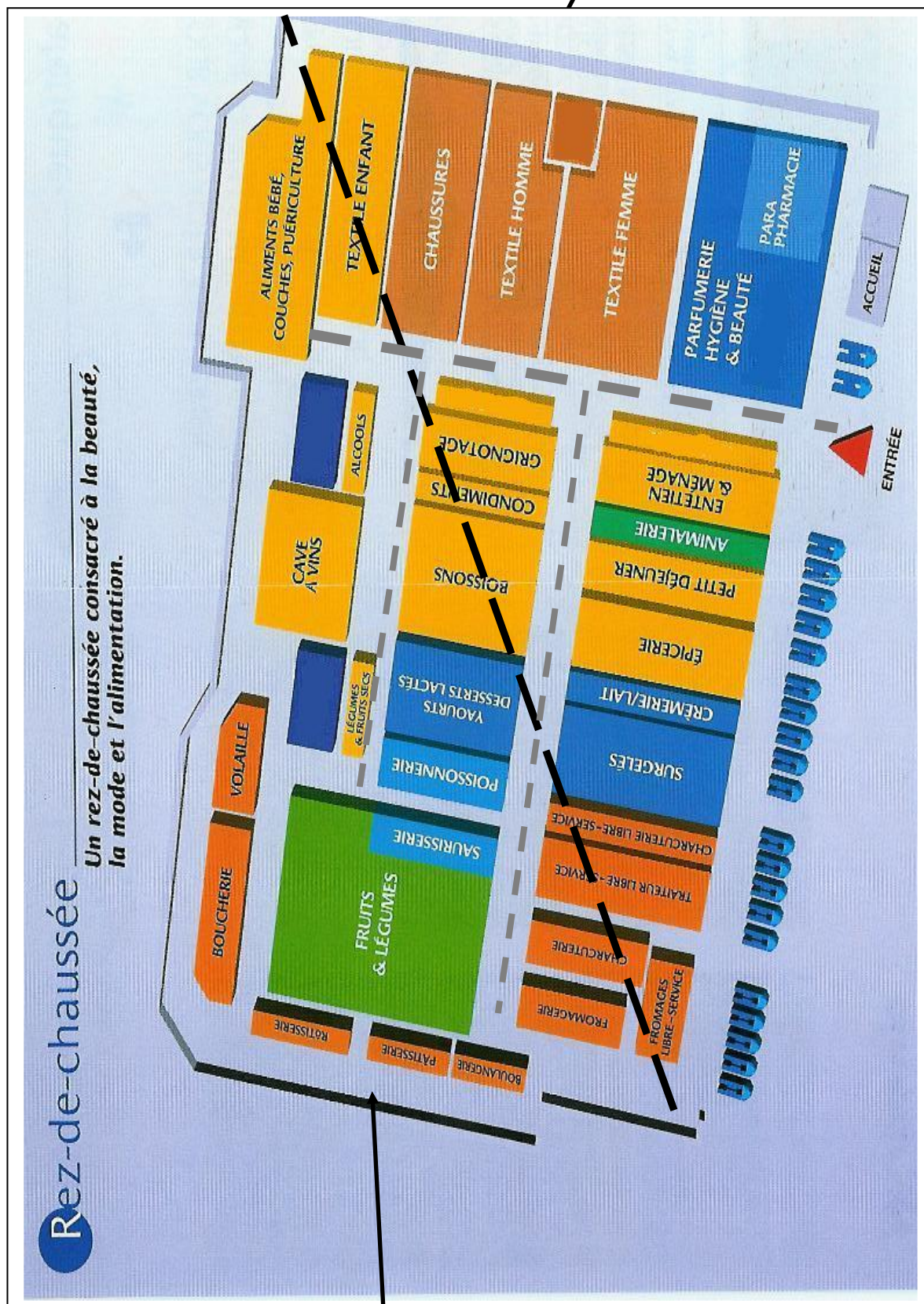
Document 1 : La zone chaude et la zone froide

Le client se dirige naturellement **à droite** en entrant dans le magasin.
Dans un hypermarché les clients **circulent de la droite vers la gauche** ce qui permet de définir une « **zone chaude** », très fréquentée, et une « **zone froide** » dans laquelle il faut s'efforcer **d'attirer le client**.



C'est la zone

DOCUMENT 2 : Plan de l'hypermarché Carrefour (Rez-de-chaussée)



C'est la zone

Nom :

Prénom :

Date :

- ➡ A l'aide du **document 2**, indiquez en cochant sur **l'annexe 1**, dans quelle zone se situent les rayons suivants :

ANNEXE 1 : Différencier la zone chaude de la zone froide

RAYONS	ZONE CHAUDE	ZONE FROIDE
Parfumerie Hygiène et Beauté		
Fruits et Légumes		
Textile Homme		
Cave à vins		
Fromage		
Chaussures		
Epicerie		
Boucherie		



ACTIVITE 2 : Les zones de circulation des clients

➡ A partir du **document 3**, tracez les **3 types d'allées** composant l'hypermarché CARREFOUR, **sur le document 2** p 3

✚ A l'aide d'un **stylo noir**, tracez l'**allée principale**.

✚ A l'aide d'un **stylo vert**, tracez **les allées secondaires**.

✚ A l'aide d'un **stylo bleu**, tracez **les allées périphériques**.

DOCUMENT 3 : Les trois allées

La surface de circulation est la partie de la surface de vente réservée à la circulation de la clientèle et du personnel.



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.

Cette organisation va permettre :

- ➡ De faire **circuler** le client dans tout le magasin.
- ➡ De **favoriser** le confort d'achat.
- ➡ De **faciliter** le réapprovisionnement des rayons sans gêner les clients.
- ➡ De **regrouper** les produits de consommation.

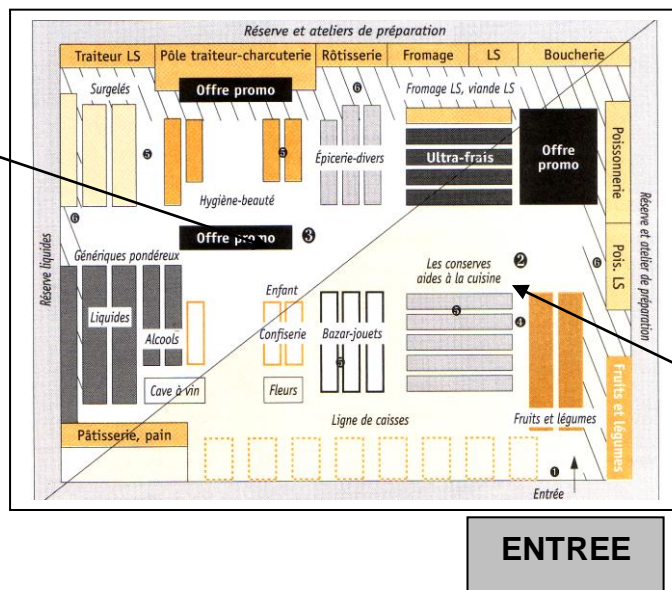
Synthèse

L'ORGANISATION DE L'ESPACE DE VENTE



1. **Complétez** le schéma en indiquant la zone chaude et la zone froide

ZONE



ZONE

2. **Complétez** le nom de l'allée correspondante : principale, périphérique et secondaire.

NOM DE L'ALLEE	ROLE
	Qui guide le client de l'entrée vers le fond du magasin, et permet de traverser le magasin.
	Elles partent des allées principales et dirigent le client au cœur des rayons
	Comme leur nom l'indique, elles font le tour du magasin