

Un extrait : « du Guide de compétence élève », dans le cadre du bac professionnel Commerce.

C2-GERER : GESTION DES PRODUITS ET GESTION COMMERCIALE				
C.2.1. Approvisionner et réassortir : Approvisionnement /réassort	Adéquation de l'approvisionnement aux besoins du magasin	☐	☐	☐
C.2.2. Gérer les produits dans l'espace de vente : Implantation des produits dans l'espace de vente	Maintien de l'état marchand du rayon et de l'espace de vente	☐	☐	☐
C.2.3. Participer à la gestion de l'unité commerciale : Gestion du linéaire	Exploitation pertinente des données chiffrées	☐	☐	☐
C.2.4. Participer à la gestion et à la prévention des risques	Fiabilité de la transmission des informations	☐	☐	☐
	Permanence de la vigilance en matière de prévention des risques d'hygiène et de sécurité	☐	☐	☐
C3-VENDRE : PREPARATION ET SUIVI DE LA VENTE				
C.3.1. Préparer la vente : Avant la vente	Amélioration du niveau d'information sur la clientèle et ses attentes	☐	☐	☐
C.3.2. Réaliser la vente, Pendant l'entretien de vente	Réalisation des ventes dans le cadre des objectifs impartis Satisfaction et fidélisation de la clientèle	☐	☐	☐
C.3.3. Contribuer à la fidélisation de la clientèle Après la vente	Fiabilité de l'analyse consécutive à la vente	☐	☐	☐