

Problématique :

Les soldes représentent une période importante dans le chiffre d'affaire annuel d'un point de vente. Elles permettent de vendre tous les invendus, de faire de la place dans les stocks et de limiter la perte financière. C'est pour cela que mon chef de secteur m'a chargé de préparer la seconde vague des soldes du mois de juin.

Objectifs :

L'objectif de cette mission est de vendre les produits invendus **permettant ainsi de libérer de la place dans les stocks et par la même occasion** augmenter les ventes et le chiffre d'affaire.

Déroulement :

Il s'agit de suivre les étapes suivantes

**1-Recherche dans les stocks des produits invendus :** j'ai effectué un relevé des articles invendus en stock. Pour cela, j'ai utilisé le fichier des produits en stock et effectué un tri de la manière suivante **xxxxxxxxxx (mettre les captures d'écran du fichier des produits en stock)**

**2-Détermination du nouveaux prix :**

Pour cela, j'ai effectué des recherches sur la loi Galland **(mettre des exemples ici, attention e elle a été réformée)**, puis j'ai déterminé un nouveau prix et réalisé une proposition à la direction. Après accord, j'ai créé une base de données sur Excel puis avec le calcul du taux de marge qui dans la chaîne est de 30% j'ai déterminé les nouveaux prix **(mettez ici la BDD sur excel et le calcul pour proposition à la direction, avec accord)**

**3- Mise en place des produits**

-**Étiquetage** : Une fois le nouveau prix déterminé, j'ai pris des étiquettes ou j'ai écrit manuellement les prix avec d'autres vendeurs. **(mettez les étiquettes)**

-**Mis en place en rayon** : un espace était réservé au solde donc pour que le client s'y retrouve facilement nous avons placé les tissus par famille de produits. **(photo du rayon où vous avez mis le produit)**

**4- Annonce de l'opération à l'équipe**

J'ai organisé une réunion en respectant la méthodologie suivante

Pour la préparer

- J'ai d'abord fixé le but. Cet objectif est rédigé sous forme de verbe d'action et de substantif. Ici : Présenter l'organisation des soldes. Cette démarche favorise l'adhésion du personnel car elle les informe et les motive

- j'ai ensuite défini le groupe : ici l'ensemble de l'équipe

- J'ai préparé la salle de réunion en disposant la salle en U pour favoriser la communication.

- J'ai préparé le matériel du travail en groupe

Pour la prise de notes : du papier, tableau, feutres, stylos, tables

Diffusion de document (le projet par écrit)

Pour l'animer

- J'ai introduit en remerciant, précisant l'importance de la réunion et rassurant les participants par le déroulé de la réunion.

- J'ai adopté un style directif pour la conduite de la réunion tout en laissant les employés s'exprimer.

Pour la conclure

- J'ai vérifié l'accord de tous en rappelant l'introduction pour établir un bilan. J'ai aussi rappelé les décisions et le calendrier puis lever la séance

- après la réunion j'ai diffusé un compte rendu

( il faudra donc ici mettre ce qui vous a permis de réaliser la convoc, mettre aussi le compte rendu et le plan de la réunion)

- Ventes : Il s'agissait d'une vente libre semi assisté, nous laissions les clients choisir ce qu'ils désiraient et s'ils avaient des questions, une hésitation, ou s'ils recherchaient un produit nous étions à leur entière disposition.

-Suivi des ventes : Chaque soir le responsable de magasin faisait un compte rendus des ventes et nous disait si nous avions remplis l'objectif de la journée ( à mettre en exemple sur chaque jour de la période pour être encore plus crédible)

Résultat :

Les résultats quantitatifs n'ont pas été atteints puisque nous avons affiché un résultat inférieur de 6% par rapport aux soldes de 2004 et inférieur par rapports aux soldes de 2005. Cette mission, toutefois, a illustré le fait qu'une action commerciale doit être planifiée et organisée afin de réussir. Elle a aussi montré l'importance de la communication auprès de l'équipe pour faire adhérer le personnel au projet et obtenir sa collaboration.