

## COMPÉTENCE 2

Faire appliquer les négociations centrales en point de vente



*Vous êtes commercial terrain pour une entreprise agroalimentaire qui commercialise, entre autres, des tablettes de chocolat en grande distribution. Vous avez reçu une information concernant une opération promotionnelle pour les hypermarchés L. la semaine prochaine. Vous préparez donc la visite que vous réaliserez auprès de l'hypermarché L. de votre secteur lundi prochain à 8 h.*

### Travail à faire

- 1) Recensez les tâches à réaliser pour préparer la mise en place de cette opération dans l'hypermarché L. de votre portefeuille.
- 2) Calculez l'impact de cette opération sur la marge de L. et sur la vôtre.
- 3) Listez les intérêts d'une telle opération pour le distributeur et pour votre entreprise.

Document 1

#### Promotion Tablette de chocolat au lait 100 g

Enseigne concernée	Hypermarchés L.	Date : du lundi au samedi semaine N° 16
Opération :	3 produits pour le prix de 2	
Prix de vente public	2,64 € les 3 tablettes	TVA : 5,5 %
Taux de marque appliqué par L. pour l'opération		10 %
Augmentation des ventes prévues		+ 50 %
PLV	Fournie avec la première livraison	
Commandes	À envoyer par le point de vente une semaine avant	

Document 2

#### Extrait d'informations disponibles sur la fiche client de l'hypermarché L.

Produits présents en rayon	Cout de revient	Taux de marque L.	PVTTC public	Facings	Ventes
...					
Tablette de chocolat au lait 100 g	0,70 €	30 %	1,32 €	2	500
...					