



# CAPa SAPVER 1ère année

## STAGE N°3 : VENTE-MERCHANDISING

### Mise en valeur des produits

SEMAINES			ALTERNANCE	SECTEURS PROFESSIONNELS POSSIBLES	COMPETENCES VISEES - TACHES A REALISER
17	22-avr-24	26-avr-24	MFR	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Artisan métiers de bouche pâtisserie- chocolaterie</li> <li>• Magasin prêt-à-porter</li> <li>• Magasin de décoration</li> <li>• Parfumerie</li> <li>• Parapharmacie</li> <li>• Fleuristerie</li> <li>• Animalerie</li> <li>• Etc....</li> </ul>	<p><b>Etre capable de communiquer avec les usagers</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participer à l'accueil de la clientèle</li> <li>• Faire préciser les besoins ou attentes</li> </ul> <p><b>Etre capable de rendre attractif le lieu de vente et les produits</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Réaliser une mise en rayon, un étalage, une vitrine</li> <li>• Participer au packaging (emballages cadeau...)</li> <li>• Contribuer à la décoration du local d'accueil ou du lieu de vente</li> </ul> <p><b>Etre capable de participer à des actions de découverte des produits</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participer à des actions de communication (publicité)</li> <li>• Participer à des animations et des actions de promotion</li> <li>• Organiser des dégustations de produits</li> </ul> <p><b>Etre capable de participer à l'entretien et à l'aménagement du lieu d'accueil ou de vente</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Participer à l'entretien des locaux d'accueil ou du magasin</li> <li>• Participer au rangement des réserves, des stocks</li> </ul>
18	29-avr-24	03-mai-24	Vente (merchandising)		
19	06-mai-24	10-mai-24	Vente (merchandising)		
20	13-mai-24	17-mai-24	Vente (merchandising)		
21	20-mai-24	24-mai-24	MFR		
22	27-mai-24	31-mai-24	Vente (merchandising)		
23	03-juin-24	07-juin-24	Vente (merchandising)		
24	10-juin-24	14-juin-24	<b>Visite de stage (CCF E6.1 merchandising)</b>		
25	17-juin-24	21-juin-24	MFR		
26	24-juin-24	28-juin-24	Vente (merchandising)		
27	01-juil-24	05-juil-24	Vente (merchandising)		

### Ce document est un **PLANNING DE STAGE**

- 1- Le présenter** lors des démarches de recherche de stage.
- 2- Le compléter** après accord du maître de stage.
- 3- Le transmettre à la MFR** pour éditer la convention de stage.

#### Stagiaire

Nom : .....

Prénom : .....

Classe : .....

E-mail : .....

#### Structure de stage

Nom de la structure : .....

Adresse : .....

Téléphone : .....

Nom du signataire de la convention : .....

E-mail : .....

Nom du tuteur chargé du suivi du stage : .....

E-mail : .....