

VISIBILITÉ SHOWROOM

**Après le socle vendeur
Un standard maintenu
Des responsabilités claires**



Scène métier illustrative — support de formation



Connaître le produit. Comprendre le projet. Proposer une solution utile. Vérifier avant de s'engager.

TAMATAVE • À UTILISER APRÈS LE SOCLE VENDEUR

Aucune date supplémentaire imposée.
Mise en pratique sous l'autorité du Responsable Commercial.



LE SUPPORT ET LA VALIDATION

Ce document prépare la pratique en magasin. Il ne remplace ni le contrôle des produits réels, ni les validations commerciales et techniques.

Édition à valider avant diffusion aux équipes. Aucune attestation de maîtrise automatique.

APRÈS LE SOCLE VENDEUR

La spécialisation ne remplace aucune des cinq journées de produits et de vente.



Scène métier illustrative

SÉQUENCE A • OBSERVER — 2 H PROPOSÉES

V01 à V04 : rôle, ouverture, prix/références et état des produits. Faire une visite accompagnée, identifier les limites et réaliser un premier contrôle de trois expositions.

SÉQUENCE B • APPLIQUER — 2 H PROPOSÉES

V05 à V08 : implantation, communication autorisée, manques et anomalies. Préparer une demande de correction et suivre un sujet jusqu'au résultat, sans créer d'initiative marketing locale.

SÉQUENCE C • TENIR LE STANDARD — 2 H PROPOSÉES

V09 à V12 : maintien, clôture, audit et autonomie. Réaliser une routine et un audit observés. Le RC décide des autorisations et des recontrôles. Dates à convenir après le socle vendeur.

À METTRE EN PRATIQUE

Ces six heures sont un déroulé proposé, pas de nouveaux rendez-vous enregistrés.

V01 • APRÈS LE SOCLE VENDEUR

JE RESTE VENDEUR AVANT TOUT



OBJECTIF VENDEUR

Servir les clients et maintenir un showroom clair, sans prendre la place des autres responsables.

- ✓ Client, puis vente, puis visibilité.
- ✓ Je suis rattaché au Responsable Commercial.
- ✓ Mon autonomie dépend des acquis et des autorisations.



Scène métier illustrative



LES 3 QUESTIONS DE CONTRÔLE

- 1 Un client attend-il une prise en charge ?
- 2 L'action est-elle dans mon périmètre autorisé ?
- 3 Qui doit décider ou intervenir si elle ne l'est pas ?



LES LIMITES À RESPECTER

- ✓ Ne pas manager ou corriger les vendeurs à la place du RC.
- ✓ Ne pas remplacer le dépôt ni le coordinateur.
- ✓ Ne pas créer une communication marketing locale.



AGIR DANS MON PÉRIMÈTRE

ACTION AUTORISÉE



JE PEUX AGIR

Constater, documenter et corriger les anomalies simples dans mon périmètre autorisé.

VALIDATION NÉCESSAIRE



JE FAIS VALIDER

Implantation, promotion, information commerciale incertaine et engagement hors périmètre.



PHRASE VENDEUR

« Je m'occupe du client ; la remise en ordre reprend dès que la situation commerciale le permet. »



JE DEMANDE DE L'AIDE SI...

Priorités contradictoires, absence de relais ou consigne hors périmètre : voir le RC.



EXERCICE TERRAIN

Un client arrive pendant votre contrôle d'étiquettes. Expliquer et mettre en pratique la priorité immédiate.

Le client et la vente restent prioritaires. Un sujet transmis n'est pas nécessairement réglé.

V02 • APRÈS LE SOCLE VENDEUR

JE PRÉPARE L'OUVERTURE



OBJECTIF VENDEUR

Repérer ce qui gêne la vente avant l'arrivée des clients.

- ✓ Un parcours court, toujours dans le même ordre.
- ✓ Je corrige seulement les anomalies simples autorisées.
- ✓ Je note et transmets les autres.



Scène métier illustrative



LES 3 QUESTIONS DE CONTRÔLE

- 1 Les produits attendus sont-ils présents et accessibles ?
- 2 Les références et prix correspondent-ils aux expositions ?
- 3 Les allées et présentations sont-elles sûres et propres ?



LES LIMITES À RESPECTER

- ✓ Contrôler état, poussière et rangement.
- ✓ Comparer les étiquettes à la source autorisée.
- ✓ Prévenir immédiatement en cas de danger.



AGIR DANS MON PÉRIMÈTRE

ACTION AUTORISÉE



JE PEUX AGIR

Constater, documenter et corriger les anomalies simples dans mon périmètre autorisé.

VALIDATION NÉCESSAIRE



JE FAIS VALIDER

Implantation, promotion, information commerciale incertaine et engagement hors périmètre.



PHRASE VENDEUR

« Avant l'ouverture, je fais le tour, je corrige dans mon périmètre et je transmets les blocages. »



JE DEMANDE DE L'AIDE SI...

Produit instable, casse, allée dangereuse ou anomalie de prix : responsable concerné sans délai.

BRICODIS • V02 • VISIBILITÉ SHOWROOM

*Plus proches
de vos projets*



EXERCICE TERRAIN

Faire un tour de 15 minutes avec le formateur : relever cinq faits, sans déplacer une implantation.

Le client et la vente restent prioritaires. Un sujet transmis n'est pas nécessairement réglé.

V03 • APRÈS LE SOCLE VENDEUR

JE CONTRÔLE PRIX ET RÉFÉRENCES



OBJECTIF VENDEUR

Présenter une information commerciale cohérente avec le produit et la source de prix autorisée.

- ✓ Une référence identifiée pour chaque exposition.
- ✓ Un prix vérifié, jamais reconstitué de mémoire.
- ✓ Une correction tracée et contrôlée.



Scène métier illustrative



LES 3 QUESTIONS DE CONTRÔLE

- 1 La référence affichée est-elle celle du produit exposé ?
- 2 Le prix provient-il de l'outil ou de la consigne autorisée ?
- 3 La modification a-t-elle été validée et contrôlée ?



LES LIMITES À RESPECTER

- ✓ Ne pas recopier un prix d'une autre ville.
- ✓ Ne pas prendre une photo tablette pour une preuve de stock.
- ✓ Ne pas arbitrer seul une contradiction entre étiquette et outil.



AGIR DANS MON PÉRIMÈTRE

ACTION AUTORISÉE



JE PEUX AGIR

Constater, documenter et corriger les anomalies simples dans mon périmètre autorisé.

VALIDATION NÉCESSAIRE



JE FAIS VALIDER

Implantation, promotion, information commerciale incertaine et engagement hors périmètre.



PHRASE VENDEUR

« Je signale l'écart, je fais confirmer la bonne information et je contrôle la correction. »



JE DEMANDE DE L'AIDE SI...

Prix contradictoire, remise ou référence incertaine : RC et relais opérationnel selon le circuit magasin.

BRICODIS • V03 • VISIBILITÉ SHOWROOM

*Plus proches
de vos projets*



EXERCICE TERRAIN

Contrôler trois expositions : produit, référence, prix, date de contrôle et anomalie éventuelle.

Le client et la vente restent prioritaires. Un sujet transmis n'est pas nécessairement réglé.

V04 • APRÈS LE SOCLE VENDEUR

JE GARDE LES PRODUITS PRÉSENTABLES



OBJECTIF VENDEUR

Rendre les produits propres, lisibles et prêts à être expliqués au client.

- ✓ État du produit et visibilité des fonctions.
- ✓ Nettoyage adapté et autorisé.
- ✓ Aucune réparation improvisée.



Scène métier illustrative



LES 3 QUESTIONS DE CONTRÔLE

- 1 Le produit est-il propre, complet pour la démonstration et stable ?
- 2 Les informations utiles sont-elles visibles ?
- 3 Quel responsable traite une casse ou une pièce manquante ?



LES LIMITES À RESPECTER

- ✓ Ne pas démonter un produit pour le nettoyer.
- ✓ Ne pas brancher ou mettre en eau sans autorisation.
- ✓ Appliquer les consignes de nettoyage du produit.



AGIR DANS MON PÉRIMÈTRE

ACTION AUTORISÉE



JE PEUX AGIR

Constater, documenter et corriger les anomalies simples dans mon périmètre autorisé.

VALIDATION NÉCESSAIRE



JE FAIS VALIDER

Implantation, promotion, information commerciale incertaine et engagement hors périmètre.



PHRASE VENDEUR

« Je remets le produit en présentation dans mon périmètre ; toute anomalie technique est transmise. »



JE DEMANDE DE L'AIDE SI...

Casse, fuite, alimentation ou fixation : sécurisation et relais compétent.



EXERCICE TERRAIN

Observer une vasque, un miroir et un WC ; séparer défaut de présentation et problème technique.

Le client et la vente restent prioritaires. Un sujet transmis n'est pas nécessairement réglé.

V05 • APRÈS LE SOCLE VENDEUR

JE RESPECTE L'IMPLANTATION VALIDÉE



OBJECTIF VENDEUR

Maintenir la présentation prévue, sans réorganiser le magasin de sa propre initiative.

- ✓ Je compare à l'implantation autorisée.
- ✓ Je rends les compléments visibles aux emplacements validés.
- ✓ Je garde un passage client dégagé.



Scène métier illustrative



LES 3 QUESTIONS DE CONTRÔLE

- 1 Le produit est-il à son emplacement validé ?
- 2 Les compléments présentés sont-ils pertinents et autorisés ici ?
- 3 L'ensemble laisse-t-il circuler et observer sans gêne ?



LES LIMITES À RESPECTER

- ✓ Ne pas déplacer seul un produit vers une autre zone.
- ✓ Ne pas transformer une proposition en décision.
- ✓ Soumettre photo et justification au RC pour arbitrage.



AGIR DANS MON PÉRIMÈTRE

ACTION AUTORISÉE



JE PEUX AGIR

Constater, documenter et corriger les anomalies simples dans mon périmètre autorisé.

VALIDATION NÉCESSAIRE



JE FAIS VALIDER

Implantation, promotion, information commerciale incertaine et engagement hors périmètre.



PHRASE VENDEUR

« Je propose une amélioration avec des faits ; je l'applique seulement après validation. »



JE DEMANDE DE L'AIDE SI...

Changement de plan, déplacement lourd ou besoin d'arbitrage commercial.



EXERCICE TERRAIN

Proposer une mise en avant évier / mitigeur sur photo ou schéma, sans la réaliser avant validation.

Le client et la vente restent prioritaires. Un sujet transmis n'est pas nécessairement réglé.

V06 • APRÈS LE SOCLE VENDEUR

JE CONTRÔLE LA COMMUNICATION AUTORISÉE



OBJECTIF VENDEUR

Présenter uniquement les supports commerciaux approuvés pour le magasin et la période.

- ✓ Le siège ou le marketing valide les supports.
- ✓ Je contrôle version, dates et produits concernés.
- ✓ Je signale les écarts avant toute adaptation.



Scène métier illustrative



LES 3 QUESTIONS DE CONTRÔLE

- 1 Ce support est-il approuvé pour ce magasin ?
- 2 La période, le prix et les références sont-ils les bons ?
- 3 Quel relais doit confirmer un doute ou un remplacement ?



LES LIMITES À RESPECTER

- ✓ Aucune promotion locale créée seul.
- ✓ Aucun logo, texte ou visuel publicitaire modifié seul.
- ✓ Un support périmé se traite par le circuit autorisé.



AGIR DANS MON PÉRIMÈTRE

ACTION AUTORISÉE



JE PEUX AGIR

Constater, documenter et corriger les anomalies simples dans mon périmètre autorisé.

VALIDATION NÉCESSAIRE



JE FAIS VALIDER

Implantation, promotion, information commerciale incertaine et engagement hors périmètre.



PHRASE VENDEUR

« Je garde la version approuvée et je fais corriger les écarts par le bon circuit. »



JE DEMANDE DE L'AIDE SI...

Support non validé, promotion expirée ou consigne contradictoire : RC puis siège / marketing.

BRICODIS • V06 • VISIBILITÉ SHOWROOM

*Plus proches
de vos projets*



EXERCICE TERRAIN

Repérer trois informations à vérifier sur une affiche de promotion avant sa mise en place.

Le client et la vente restent prioritaires. Un sujet transmis n'est pas nécessairement réglé.

V07 • APRÈS LE SOCLE VENDEUR

JE REPÈRE LES ZONES VIDES ET LES MANQUES



OBJECTIF VENDEUR

Distinguer absence en exposition, indisponibilité réelle et besoin de réassort.

- ✓ Une zone vide n'est pas une preuve de rupture stock.
- ✓ Je relève la référence et le besoin d'exposition.
- ✓ Je demande au dépôt via le circuit autorisé.



Scène métier illustrative



LES 3 QUESTIONS DE CONTRÔLE

- 1 Quel produit devrait être présent à cet emplacement ?
- 2 L'absence est-elle seulement visuelle ou confirmée dans le stock ?
- 3 Qui organise le réassort ou la décision de présentation ?



LES LIMITES À RESPECTER

- ✓ Ne pas annoncer un stock sans vérification.
- ✓ Ne pas promettre un réassort ou un délai non confirmé.
- ✓ Vérifier le résultat après retour du responsable.



AGIR DANS MON PÉRIMÈTRE

ACTION AUTORISÉE



JE PEUX AGIR

Constater, documenter et corriger les anomalies simples dans mon périmètre autorisé.

VALIDATION NÉCESSAIRE



JE FAIS VALIDER

Implantation, promotion, information commerciale incertaine et engagement hors périmètre.



PHRASE VENDEUR

« Je note la référence manquante, je demande une vérification et je contrôle le retour en exposition. »



JE DEMANDE DE L'AIDE SI...

Écart de stock, produit introuvable ou réassort bloqué : dépôt / coordinateur / RC selon le sujet.



EXERCICE TERRAIN

Suivre une absence d'exposition de bout en bout : constat, demande, réponse et contrôle.

Le client et la vente restent prioritaires. Un sujet transmis n'est pas nécessairement réglé.

V08 • APRÈS LE SOCLE VENDEUR

JE SUIS LES ANOMALIES JUSQU'AU RÉSULTAT



OBJECTIF VENDEUR

Ne pas confondre une demande transmise et une anomalie résolue.

- ✓ Un fait précis et localisé.
- ✓ Un responsable identifié et une échéance convenue.
- ✓ Un contrôle de clôture.



Scène métier illustrative



LES 3 QUESTIONS DE CONTRÔLE

- 1 Quel est le fait exact, avec quelle référence et quelle photo utile ?
- 2 Qui prend en charge l'action et pour quand ?
- 3 Quelle preuve montre que la correction est terminée ?



LES LIMITES À RESPECTER

- ✓ Employer « ouvert », « en cours », « bloqué » ou « clos après contrôle ».
- ✓ Relancer le bon responsable, sans donner des ordres hors périmètre.
- ✓ Escalader un blocage au RC / coordinateur.



AGIR DANS MON PÉRIMÈTRE

ACTION AUTORISÉE



JE PEUX AGIR

Constater, documenter et corriger les anomalies simples dans mon périmètre autorisé.

VALIDATION NÉCESSAIRE



JE FAIS VALIDER

Implantation, promotion, information commerciale incertaine et engagement hors périmètre.



PHRASE VENDEUR

« Je transmets le fait, je suis l'action et je contrôle le résultat avant de clôturer. »



JE DEMANDE DE L'AIDE SI...

Échéance dépassée, risque client ou aucun responsable identifié.

BRICODIS • V08 • VISIBILITÉ SHOWROOM

*Plus proches
de vos projets*



EXERCICE TERRAIN

Renseigner la fiche d'anomalie fournie avec un cas fictif, puis effectuer un vrai contrôle en rayon.

Le client et la vente restent prioritaires. Un sujet transmis n'est pas nécessairement réglé.

V09 • APRÈS LE SOCLE VENDEUR

JE MAINTIENS LE SHOWROOM DANS LA JOURNÉE



OBJECTIF VENDEUR

Maintenir le standard pendant les temps calmes, sans gêner la prise en charge commerciale.

- ✓ Client prioritaire.
- ✓ Contrôles courts après passage ou manipulation.
- ✓ Reprise de la tâche laissée en attente.



Scène métier illustrative



LES 3 QUESTIONS DE CONTRÔLE

- 1 Puis-je intervenir sans laisser un client sans réponse ?
- 2 Qu'a modifié le dernier passage client dans la présentation ?
- 3 Quel contrôle rapide évite un défaut visible ?



LES LIMITES À RESPECTER

- ✓ Reprendre rangement, lisibilité et accès.
- ✓ Ne pas engager une tâche lourde seul.
- ✓ Signaler immédiatement un risque, même en période d'affluence.



AGIR DANS MON PÉRIMÈTRE

ACTION AUTORISÉE



JE PEUX AGIR

Constater, documenter et corriger les anomalies simples dans mon périmètre autorisé.

VALIDATION NÉCESSAIRE



JE FAIS VALIDER

Implantation, promotion, information commerciale incertaine et engagement hors périmètre.



PHRASE VENDEUR

« Je garde une tâche courte en attente et je la reprends après la prise en charge du client. »



JE DEMANDE DE L'AIDE SI...

Affluence sans relais ou action incompatible avec la sécurité et la vente.



EXERCICE TERRAIN

Effectuer un contrôle de cinq minutes après une démonstration ; noter ce qui a été remis en ordre.

Le client et la vente restent prioritaires. Un sujet transmis n'est pas nécessairement réglé.

V10 • APRÈS LE SOCLE VENDEUR

JE PRÉPARE LA FIN DE JOURNÉE



OBJECTIF VENDEUR

Laisser une situation claire et préparer les actions du lendemain.

- ✓ Rangement et présentation dans le périmètre autorisé.
- ✓ Anomalies ouvertes mises à jour.
- ✓ Priorités du lendemain transmises.



Scène métier illustrative



LES 3 QUESTIONS DE CONTRÔLE

- 1 Quelles corrections sont réellement terminées ?
- 2 Quels sujets restent bloqués et pour quelle raison ?
- 3 Quelles sont les trois priorités du lendemain ?



LES LIMITES À RESPECTER

- ✓ Vérifier les corrections annoncées.
- ✓ Conserver responsable et échéance sur les sujets ouverts.
- ✓ Ne pas masquer un défaut pour présenter un bon bilan.



AGIR DANS MON PÉRIMÈTRE

ACTION AUTORISÉE



JE PEUX AGIR

Constater, documenter et corriger les anomalies simples dans mon périmètre autorisé.

VALIDATION NÉCESSAIRE



JE FAIS VALIDER

Implantation, promotion, information commerciale incertaine et engagement hors périmètre.



PHRASE VENDEUR

« Je transmets ce qui est fait, ce qui reste ouvert et l'action suivante attendue. »



JE DEMANDE DE L'AIDE SI...

Anomalie à risque, absence de relais ou blocage sans solution.

BRICODIS • V10 • VISIBILITÉ SHOWROOM

*Plus proches
de vos projets*



EXERCICE TERRAIN

Faire un bilan de fin de journée en trois lignes : fait, ouvert, priorité suivante.

Le client et la vente restent prioritaires. Un sujet transmis n'est pas nécessairement réglé.

V11 • APRÈS LE SOCLE VENDEUR

JE CONTRÔLE LE STANDARD CHAQUE SEMAINE



OBJECTIF VENDEUR

Mesurer la tenue du showroom avec des observations comparables et des preuves.

- ✓ Le même périmètre contrôlé chaque semaine.
- ✓ Des références identifiées, pas une impression générale.
- ✓ Des écarts suivis jusqu'à correction.



Scène métier illustrative



LES 3 QUESTIONS DE CONTRÔLE

- 1 Quelles dix expositions allons-nous contrôler avec le RC ?
- 2 Combien sont conformes sur les critères retenus ?
- 3 Quelles anomalies reviennent et quelle action les évite ?



LES LIMITES À RESPECTER

- ✓ Contrôler présence, état, référence, prix et présentation autorisée.
- ✓ Compter une exposition conforme seulement si les cinq points le sont.
- ✓ Traiter tout risque immédiatement, quel que soit le pourcentage.



AGIR DANS MON PÉRIMÈTRE

ACTION AUTORISÉE



JE PEUX AGIR

Constater, documenter et corriger les anomalies simples dans mon périmètre autorisé.

VALIDATION NÉCESSAIRE



JE FAIS VALIDER

Implantation, promotion, information commerciale incertaine et engagement hors périmètre.



PHRASE VENDEUR

« Sur dix expositions, je compte les conformes, je garde les preuves et je suis les écarts. »



JE DEMANDE DE L'AIDE SI...

Baisse répétée, anomalie récurrente ou arbitrage nécessaire.

BRICODIS • V11 • VISIBILITÉ SHOWROOM

*Plus proches
de vos projets*



EXERCICE TERRAIN

Contrôler dix expositions identifiées ; calculer conformes ÷ 10 × 100 et proposer une priorité.

Le client et la vente restent prioritaires. Un sujet transmis n'est pas nécessairement réglé.

V12 • APRÈS LE SOCLE VENDEUR

JE VALIDE MON AUTONOMIE DANS LE POSTE



OBJECTIF VENDEUR

Montrer que je sais agir, transmettre et contrôler sans dépasser mes responsabilités.

- ✓ Le socle vendeur reste évalué.
- ✓ L'observation terrain confirme les acquis.
- ✓ Le RC précise les autorisations réellement accordées.



Scène métier illustrative



LES 3 QUESTIONS DE CONTRÔLE

- 1 Quelles actions puis-je réaliser seul aujourd'hui ?
- 2 Quels points nécessitent encore accompagnement ou validation ?
- 3 Quand sera réalisé le prochain contrôle terrain ?



LES LIMITES À RESPECTER

- ✓ L'assiduité seule ne valide pas la maîtrise.
- ✓ Une promotion ou une implantation reste soumise à autorisation.
- ✓ Garder la vente et la prise en charge client prioritaires.



AGIR DANS MON PÉRIMÈTRE

ACTION AUTORISÉE



JE PEUX AGIR

Constater, documenter et corriger les anomalies simples dans mon périmètre autorisé.

VALIDATION NÉCESSAIRE



JE FAIS VALIDER

Implantation, promotion, information commerciale incertaine et engagement hors périmètre.



PHRASE VENDEUR

« Je sais ce que je contrôle, ce que je peux corriger et ce que je dois faire valider. »



JE DEMANDE DE L'AIDE SI...

Doute sur une autorisation ou difficulté répétée : RC avant d'agir.

BRICODIS • V12 • VISIBILITÉ SHOWROOM

*Plus proches
de vos projets*



EXERCICE TERRAIN

Exécuter une routine, traiter une anomalie et justifier trois limites du poste devant le formateur.

Le client et la vente restent prioritaires. Un sujet transmis n'est pas nécessairement réglé.

QUI DÉCIDE ET QUI INTERVIENT ?

Définir le relais évite les doubles commandes et les décisions non autorisées.



Scène métier illustrative

VENDEUR / VISIBILITÉ

Accueille, vend, observe, relève les faits et corrige les anomalies simples autorisées. Il suit ses demandes et contrôle les corrections ; il ne manage pas l'équipe commerciale.

RC / COORDINATEUR / DÉPÔT

Le RC arbitre les priorités commerciales et le management. Le coordinateur suit les sujets transversaux. Le dépôt confirme ses disponibilités et organise ses opérations selon le circuit magasin.

SIÈGE / MARKETING / DIRECTION

Les supports, promotions et changements soumis à autorisation passent par le circuit prévu. Le collaborateur prépare une proposition ou signale un écart ; il n'invente pas une validation.

À METTRE EN PRATIQUE

En cas de consignes contradictoires : ne pas choisir seul un nouveau circuit ; demander l'arbitrage du Responsable Commercial.

ANOMALIE • MODE D'EMPLOI / TERRAIN

UNE ANOMALIE UNE SUITE CLAIRE

Un formulaire à reproduire : aucune donnée nominative n'est préremplie.



Scène métier illustrative

DATE / ZONE / RÉFÉRENCE

FAIT OBSERVÉ — SANS INTERPRÉTATION

IMPACT ET URGENCE

ACTION AUTORISÉE OU VALIDATION DEMANDÉE

RESPONSABLE ET ÉCHÉANCE CONVENUE

STATUT ET PREUVE DE CLÔTURE

Ouvert / En cours / Bloqué / Clos après contrôle
Date et preuve : _____

BRICODIS • TRACE ET CONTRÔLE • VISIBILITÉ

*Plus proches
de vos projets*



RÈGLE DE CLÔTURE

Un envoi de message ne clôture pas l'anomalie. Contrôler le résultat réel, puis noter la preuve et la date.

Si danger ou impact client immédiat : alerter sans attendre le prochain bilan.

JE CONTRÔLE DIX EXPOSITIONS

Même périmètre d'une semaine à l'autre ; toute anomalie de sécurité est traitée immédiatement.



Scène métier illustrative

P = Présence • E = État • R = Référence • PV = Prix vérifié • I = Implantation autorisée

ZONE / RÉFÉRENCE	P	E	R	PV	I	CONFORME
1. _____	—	—	—	—	—	—
2. _____	—	—	—	—	—	—
3. _____	—	—	—	—	—	—
4. _____	—	—	—	—	—	—
5. _____	—	—	—	—	—	—
6. _____	—	—	—	—	—	—
7. _____	—	—	—	—	—	—
8. _____	—	—	—	—	—	—
9. _____	—	—	—	—	—	—
10. _____	—	—	—	—	—	—

Une exposition est conforme si les cinq critères sont conformes.

Résultat : _____ expositions conformes / 10 × 100 = _____ %

SUIVI

Date : _____ Contrôleur : _____ Périmètre : _____

Reporter les écarts dans les fiches d'anomalie avec responsable, échéance et contrôle de clôture.

MON AUTONOMIE EST OBSERVÉE

Réaliser une routine, suivre une anomalie et expliquer les limites du poste.



Scène métier illustrative

DÉMONSTRATION TERRAIN

Faire un tour d'ouverture, identifier correctement prix et références, appliquer une correction autorisée et remettre en ordre après une démonstration, sans laisser un client sans prise en charge.

VALIDATION

Le RC contrôle cinq dimensions notées sur 2 : priorité client ; contrôle fiable ; respect du périmètre ; traçabilité / relais ; vérification du résultat. Objectif : 8/10 au moins, aucune dimension à 0, aucune initiative engageante non autorisée.

PLAN DE PROGRÈS

Nom : _____ Date : _____
Point à reprendre : _____
Action et recontrôle : _____
Périmètre effectivement autorisé par le RC : _____



À METTRE EN PRATIQUE

Une autorisation métier ne supprime jamais le contrôle du socle vendeur.
