

Bilan de ma saison au rayon sport

Nom, prénom : _____ Binôme : _____ Classe : _____ Date : ____ / ____ / ____

Réponds avec tes mots, en pensant au jeu **Mon magasin, ma saison** et à ce que tu en retiens pour un vrai magasin. Il n'y a pas de « bonne » réponse unique : on cherche à comprendre comment tu as réfléchi. Ne recopie pas ton score.

1. Ma semaine de responsable de rayon

Raconte dans l'ordre ce que tu fais du lundi au dimanche (briefing, réserve, fournisseur, rayon, magasin, inventaire). Quel moment te semble le plus important pour que les clients trouvent ce qu'ils cherchent ? Pourquoi ?

2. Prévision ou vente réelle ?

Explique la différence entre une prévision et une vente réelle, avec un exemple vu dans le jeu. Pourquoi ne calcule-t-on jamais le stock final avec la prévision ?

3. Rupture ou trop de stock

Décris un moment où il t'a manqué un article ou où tu avais trop de stock. Quelle décision de commande l'explique ? Que ferais-tu autrement et quels repères (stock de sécurité, délai de livraison) utiliserais-tu ?

4. Du prix d'achat à l'étiquette, puis à la promotion

Explique comment on passe d'un prix d'achat à un prix affiché en rayon (coefficient, TVA). Puis raconte comment tu as choisi l'article de la tête de gondole (remise, marge, stock). Pourquoi ne faut-il pas confondre taux de marque et taux de marge ?

5. Et dans un vrai magasin ?

Quel geste ou quel réflexe du jeu (carton abîmé, livraison en retard, rayon vide un samedi, écart d'inventaire, étiquette fausse...) vas-tu réutiliser en stage ou en entreprise ? Donne une situation précise et dis ce que tu feras.
