

**PREMIERE PARTIE : La préparation des soldes (Annexes 1 à 9)**

* 1. Sélectionnez un candidat. Vous vous fonderez sur l’adéquation entre les compétences attendues pour le poste et le profil des candidats.

**Annexe 7 - Fiche de poste d’un vendeur textile chez Go Sport (extrait)**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **FONCTION VENDEUR** | **COMPETENCES** | **CARACTERISTIQUES****DE PERSONNALITE** |
| 1. VENTE ET RELATION CLIENT

**Rôle : Faire de chaque contact client une relation commerciale**-Accueillir/ renseigner et accompagner le client-Développer la vente des produits du rayon et du département pour atteindre les objectifs de CA journaliers-Assurer la démonstration des produits-Réaliser des ventes complémentaires pour fidéliser nos clients-Proposer les solutions de financement (carte Go Sport) et les services offerts par la société (carte de fidélité, SAV …)-Renseigner le client sur le caractère technique des produits 1. IMPLANTATIONS ET MISE EN RAYON

**Rôle : Rendre attractive et efficace l’offre marchande**-Assurer la mise et la tenue de rayon des produits conformément aux règles d’implantation définies par la société-Participer aux implantations du département et garantir la qualité de l’implantation merchandising du rayon d’affectation1. AUTRES ACTIVITES

**Rôle : Contribuer au développement de la qualité dans le magasin**- Se former en permanence- S’informer régulièrement de l’évolution des concepts de marque Participer aux commissions de gamme avec le service achat- Remonter les informations nécessaires sur les concepts de marques pour la mise à jour de l’outil multimédia | Connaître les étapes de la venteÊtre sportifConnaissance des produits techniques du rayon  | Goût des contacts humains (personne qui aime entrer en rapport, en relation avec les autres)Sens du service (Volonté permanente de promouvoir et d’optimiser la qualité du service)Dynamisme (Faire preuve d’entrain et d’efficacité)Capacité à respecter les procédures (Appliquer les règles et consignes définies)Esprit d’initiativeAccomplissement (besoin de se mesurer à un critère, à le dépasser) Curiosité (Animé du désir d ‘apprendre et de comprendre) |

**Annexe 8 - CV des candidats sélectionnés**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Isabelle Lejeure415 avenue de France38000 Grenoblenée le 01/04/1982Tél. : 06/84/05/87/24Vendeuse confirmée**Expérience professionnelle*** 2000-2003 : Vendeuse chez Sport 3000, rayon chaussures

Missions : vente, mise en rayon des produits.**Formation :** * Juin 2000 : BEP vente action marchande

**Loisirs :*** Natation, jogging
* Lecture

**Divers :*** Mariée, un enfant, permis B.

Congé parental de septembre 2003 à septembre 2004. | Marc Jolivet42 rue des Alouettes38000 Grenoble06/87/96/85/74e-mail : jolivetm@yahoo.frCélibataireNé le 06/06/84Je recherche un emploi de vendeur-conseil dans un point de vente spécialisé dans la vente d’articles de sport**Expérience professionnelle*** Depuis le 01/09/2004 : Vendeur chez Zara (cdd 4 mois, 20 h / semaine)
* 2003/2004 : Vendeur chez Célio (temps partiel, 10 h / semaine)

**Formation**- Depuis septembre 2004 : Deug en cours sur les sciences de l’éducation (Université de Grenoble)- Juin 2004 : Bac STT (Sciences et Technologies Tertiaires), option Action et Communication Commerciales **Centres d’intérêt*** Pratique du handball en club depuis 10 ans (champion de France en 2004)
* Voyages
 | Jeanne Hachette11 allée des cèdres 38000 Grenoble0687946521Mariée, un enfantNée le 03/09/1981Dynamique et motivée, je cherche un emploi dans un secteur touchant le sport**Formation :*** Juin 2003: BTS Action commerciale
* Juin 2000: Bac STT, option Action et Communication Commerciales

**Expérience professionnelle :*** Intérim de nov-2003 à nov-2004 auprès de la société Grenoble Intérim :

- *Assistante commerciale chez UPS* (6 mois)Missions : Prise de commandes- *Téléprospectrice chez Pages Jaunes* (6 mois)Objectifs : Décrocher un maximum d’insertions publicitaires* Janvier 2003 : stage de 2 semaines au sein de la BNP
* Mai-juin 2002 : Stage au sein de l’entreprise Métro.

**Hobbies :*** Ski (slalom géant et descente en compétition pendant 8 ans)
* Musique et cinéma.
 |

**Annexe 9 - Grilles d’entretien**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nom du candidat : Isabelle Lejeure

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **COMPETENCES** | **+** | **-** | **NE** |
| Impression générale |
| Tenue | X |  |  |
| Sourire | X |  |  |
| Poignée de main | X |  |  |
| Elocution | X |  |  |
| Richesse du vocabulaire |  | X |  |
| Clarté du discours | X |  |  |
| Adaptabilité commerciale |
| Sens du contact relationnel | X |  |  |
| Souplesse d’adaptation (hiérarchie, poste) | X |  |  |
| Ecoute, conseil, sens pédagogique | X |  |  |
| Contrôle émotionnel, tolérance à la frustration, patience | X |  |  |
| Dynamisme, énergie et endurance | X |  |  |
| Capacité à s’engager dans l’acte de vente | X |  |  |
| Adaptabilité à l’organisation du travail |
| Conscience professionnelle et sens de la qualité | X |  |  |
| Sens de l’organisation |  | X |  |
| Sens du respect et du suivi des procédures |  | X |  |
| Goût de la performance | X |  |  |
| Souplesse intellectuelle |
| Capacité à gérer les priorités |  | X |  |
| Prise de recul | X |  |  |
| Capacité à se remettre en question | X |  |  |
| Autonomie | X |  |  |
| Capacité à évoluer | X |  |  |
| Adaptabilité à l’entreprise |
| Motivation poste / entreprise | X |  |  |
| Esprit d’équipe | X |  |  |
| Ambition | X |  |  |
| Disponibilité | X |  |  |

 | Nom du candidat : Marc Jolivet

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **COMPETENCES** | **+** | **-** | **NE** |
| Impression générale |
| Tenue | X |  |  |
| Sourire |  X |  |  |
| Poignée de main |  | X |  |
| Elocution | X |  |  |
| Richesse du vocabulaire | X |  |  |
| Clarté du discours | X |  |  |
| Adaptabilité commerciale |
| Sens du contact relationnel | X |  |  |
| Souplesse d’adaptation (hiérarchie, poste) | X |  |  |
| Ecoute, conseil, sens pédagogique | X |  |  |
| Contrôle émotionnel, tolérance à la frustration, patience | X |  |  |
| Dynamisme, énergie et endurance | X |  |  |
| Capacité à s’engager dans l’acte de vente | X |  |  |
| Adaptabilité à l’organisation du travail |
| Conscience professionnelle et sens de la qualité | X |  |  |
| Sens de l’organisation | X |  |  |
| Sens du respect et du suivi des procédures | X |  |  |
| Goût de la performance |  | X |  |
| Souplesse intellectuelle |
| Capacité à gérer les priorités | X |  |  |
| Prise de recul | X |  |  |
| Capacité à se remettre en question |  | X |  |
| Autonomie | X |  |  |
| Capacité à évoluer |  | X |  |
| Adaptabilité à l’entreprise |
| Motivation poste / entreprise | X |  |  |
| Esprit d’équipe | X |  |  |
| Ambition |  | X |  |
| Disponibilité | X |  |  |

 | Nom du candidat : Jeanne Hachette

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **COMPETENCES** | **+** | **-** | **NE** |
| Impression générale |
| Tenue | X |  |  |
| Sourire |   | X |  |
| Poignée de main | X |  |  |
| Elocution | X |  |  |
| Richesse du vocabulaire | X |  |  |
| Clarté du discours | X |  |  |
| Adaptabilité commerciale |
| Sens du contact relationnel | X |  |  |
| Souplesse d’adaptation (hiérarchie, poste) | X |  |  |
| Ecoute, conseil, sens pédagogique | X |  |  |
| Contrôle émotionnel, tolérance à la frustration, patience |  | X |  |
| Dynamisme, énergie et endurance | X |  |  |
| Capacité à s’engager dans l’acte de vente | X |  |  |
| Adaptabilité à l’organisation du travail |
| Conscience professionnelle et sens de la qualité | X |  |  |
| Sens de l’organisation | X |  |  |
| Sens du respect et du suivi des procédures | X |  |  |
| Goût de la performance | X |  |  |
| Souplesse intellectuelle |
| Capacité à gérer les priorités | X |  |  |
| Prise de recul |  | X |  |
| Capacité à se remettre en question | X |  |  |
| Autonomie | X |  |  |
| Capacité à évoluer | X |  |  |
| Adaptabilité à l’entreprise |
| Motivation poste / entreprise | X |  |  |
| Esprit d’équipe | X |  |  |
| Ambition | X |  |  |
| Disponibilité | X |  |  |

 |

NE : Non évalué.