

# **BILAN PFMP1**

## **( 11 au 30 janvier 2021 )**

Lyzie en classe de seconde 2MRC2

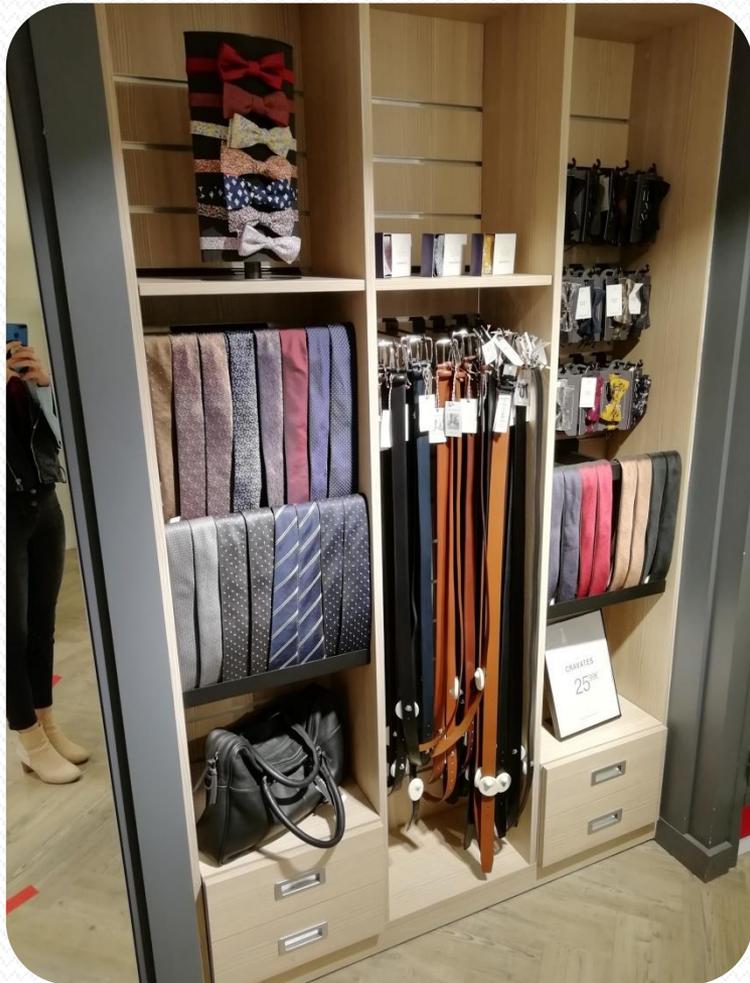
# DEVRED 1902 CROIX ROUSSE



DEVRED 1902

# Activité de l'entreprise

- Vente de prêt-à-porter masculin et accessoires.



# L'environnement juridique et économique de l'entreprise

## Environnement juridique :

- Type d'organisation : PRIVÉE
- Forme juridique : SARL
- Type de contrats de travail présents dans l'organisation : CDI
- Durée hebdomadaire moyenne de travail : 35 H
- Si présence d'apprentis, les diplômes préparés sont : bachelor / BTS

## Environnement économique :

- Secteur d'activité : tertiaire
- Vente de biens semi-durables / services marchands
- Profil type de la clientèle : tout type de clients
- Concurrence (directe) : Jules, Celio

# Communication digitale nous avons différents types d'outils dont :



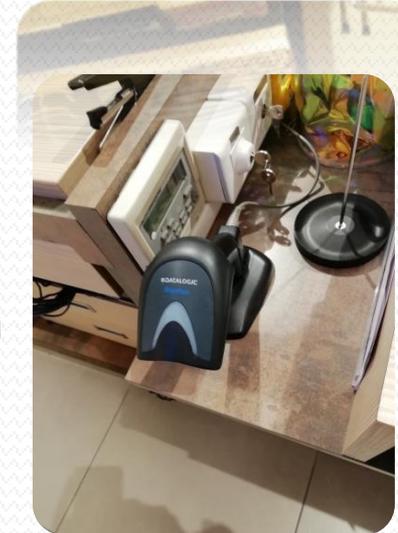
Ordinateurs  
Téléphone fixe  
Imprimante à tickets  
Caisse



Télévision



PDA diatologic



Powerscan

Le métier observé est Vendeuse

**Vente du prêt-à-porter**

**Cette activité est à réaliser tout le long de la journée. Il faut acquérir plusieurs compétences pour savoir la réaliser.**

- Prendre contact avec le client
- Identifier ses besoins
- Conseiller le client
- Satisfaire le client

**Si le client est satisfait de notre aide, il ira essayer le produit si besoin ou il partira directement payer l'article proposé à la caisse.**

## Ce que j'ai aimé ou non en réalisant cette activité

<p>Ce que j'ai aimé en réalisant cette activité</p>	<p>Être en contact avec la clientèle, la conseiller ou l'orienter.</p>
<p>Ce que je n'ai pas aimé en réalisant cette activité</p>	<p>Le faite que certains clients nous prenaient de haut.</p>

# Ce que cette activité m' a apporté et les difficultés rencontrées.

## Cette activité m'a apporté :

- ❖ Amélioration de ma prise de contact
- ❖ Vocabulaire professionnelle
- ❖ Bonne posture à adopter devant la clientèle
- ❖ Manière de parler

## Les difficultés rencontrées :

- ❖ Ne pas toujours savoir où se trouve ou la provenance de produit
- ❖ Etre stressée face aux clients qui veulent des vêtements compliqués à conseiller.

# BILAN DE CETTE PREMIÈRE EXPÉRIENCE

<b>POINT POSITIFS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Vente de produits</li><li>○ Prise de contact</li><li>○ Amélioration de mon vocabulaire</li></ul>
<b>POINT NEGATIFS</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>○ Il y avait peu de client</li><li>○ Client désagréable</li><li>○ Répétitions des activités</li><li>○ Fatigues continues ou douleurs musculaires</li></ul>

Cette expérience a consolidé mon choix car quand j'ai fait ma PFMP, je me sentais dans mon élément. Je continue sur le fait que je veux faire un BAC PRO Métiers du Commerce et de la Vente.

Je peux me projeter en tant que vendeuse car la vente de prêt-à-porter me plaît énormément et j'ai eu l'impression d'apprendre des choses tous les jours.