TEST DE POSITIONNEMENT AMUM

Assistant Manager d'Unité Marchande - Niveau 4

PanoraLearn CFA

Test initial - positionnement avant formation

Nom et prénom _____ **Date** _____ **Durée** 15 min

Cochez une seule réponse par question. Ce test ne constitue pas une évaluation certificative.

1. Un rayon réalise 4 800 € de CA pour un objectif de 5 000 €. Le taux de réalisation est :

- ○ 96 %
- ○ 104 %
- ○ 80 %

2. Une rupture est constatée sur un produit très demandé. La première action est :

- ○ Attendre la prochaine livraison
- ○ Vérifier le stock et alerter selon
- ○ Retirer l'étiquette prix

3. Pour améliorer l'attractivité d'un rayon, il faut en priorité :

- ○ Respecter implantation, balisage e
- ○ Multiplier les promotions sans con
- ○ Réduire le choix client

4. Un client mécontent s'adresse à vous. Vous devez :

- ○ L'écouter, reformuler et proposer
- ○ Contester immédiatement
- ○ L'orienter sans explication

5. Le stock théorique est de 120 unités et le stock réel de 112. L'écart est :

- ○ +8
- ○ -8
- ○ -12

6. Lors d'un brief d'équipe, l'objectif principal est :

- ○ Donner des consignes claires et mo
- ○ Éviter les questions
- ○ Parler uniquement des erreurs

7. Une promotion "2 achetés = 1 offert" porte sur un article à 6 €. Pour 3 articles, le client paie :

- ○ 12 €
- ○ 18 €
- ○ 6 €

8. Face à une tâche urgente, vous devez :

- ○ Prioriser et informer l'équipe
- ○ Tout reporter
- ○ Agir sans prévenir personne

9. Le démarquage inconnu correspond notamment :

- ○ Aux vols et erreurs non identifiés
- ○ Aux promotions prévues
- ○ Aux retours fournisseurs enregistr

10. Une bonne animation d'équipe repose sur :

- ○ Des objectifs, un suivi et du feed
- ○ Des consignes contradictoires
- ○ L'absence de contrôle