TEST DE POSITIONNEMENT EC

Employé Commercial - Niveau 3

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. Avant de mettre un produit en rayon, il faut vérifier :

- ○ Son état, sa date et son étiquetag
- ○ Uniquement sa couleur
- ○ Le nom du fournisseur seulement

2. Un article coûte 8 € et le client en achète 3. Total :

- ○ 16 €
- ○ 24 €
- ○ 32 €

3. La rotation “premier entré, premier sorti” signifie :

- ○ Mettre les produits anciens devant
- ○ Mettre les nouveaux devant
- ○ Mélanger les dates

4. Un client cherche un produit. La bonne attitude est :

- ○ L’accompagner ou l’orienter précis
- ○ Lui dire de chercher
- ○ Ignorer sa demande

5. Une étiquette prix ne correspond pas au produit. Il faut :

- ○ Signaler et corriger selon la proc
- ○ La laisser en place
- ○ Changer le produit de rayon

6. Pour éviter les accidents en rayon :

- ○ Maintenir les allées dégagées et p
- ○ Laisser les cartons au sol
- ○ Courir pendant la mise en rayon

7. Une rupture signifie :

- ○ Le produit est indisponible
- ○ Le produit est en promotion
- ○ Le produit est retourné

8. Un facing consiste à :

- ○ Présenter les produits face au cli
- ○ Compter la caisse
- ○ Nettoyer la réserve uniquement

9. Face à une réclamation, vous devez :

- ○ Écouter et prévenir le responsable
- ○ Répondre sèchement
- ○ Accuser le client

10. Le travail en équipe exige :

- ○ Communication et respect des consi
- ○ Décisions isolées
- ○ Absence de ponctualité