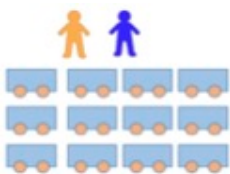
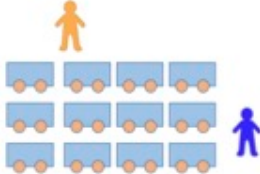
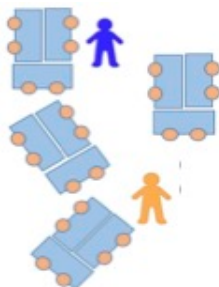
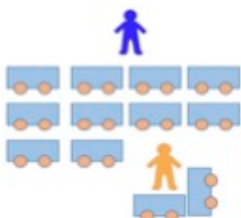


Co-intervention CAP Équipier Polyvalent Commerce

Classe : CAP EPC	Salle / Lieu :	Durée : 2 h		
Enseignants :				
<p align="center">Modalités d'organisation retenue au sein de la classe :</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="text-align: center;"> <p>L'enseignement en tandem <input type="checkbox"/></p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>L'un enseigne, l'autre aide <input type="checkbox"/></p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>Les deux aident <input checked="" type="checkbox"/></p>  </div> <div style="text-align: center;"> <p>L'enseignement avec des groupes différenciés <input type="checkbox"/></p>  </div> </div>				
<p>Compétences visées dans le référentiel d'enseignement professionnel du diplôme :</p> <p>Bloc de compétence 2 - Mettre en valeur et approvisionner</p>	<p>Compétences visées dans le programme de Mathématiques :</p> <p>S'approprier - Réaliser - Communiquer</p>			
<p align="center">Capacités associées</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Participer aux opérations de conditionnements des produits</p> <p>Sélectionner le(s) produit(s) selon les références, les quantités, les prix</p> <p>Calculer le prix vente</p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Rechercher, extraire et organiser l'information.</p> <p>Calculer (calcul littéral, calcul algébrique, calcul numérique exact ou approché, instrumenté ou à la main)</p> <p>Communiquer</p> </td> </tr> </table>			<p>Participer aux opérations de conditionnements des produits</p> <p>Sélectionner le(s) produit(s) selon les références, les quantités, les prix</p> <p>Calculer le prix vente</p>	<p>Rechercher, extraire et organiser l'information.</p> <p>Calculer (calcul littéral, calcul algébrique, calcul numérique exact ou approché, instrumenté ou à la main)</p> <p>Communiquer</p>
<p>Participer aux opérations de conditionnements des produits</p> <p>Sélectionner le(s) produit(s) selon les références, les quantités, les prix</p> <p>Calculer le prix vente</p>	<p>Rechercher, extraire et organiser l'information.</p> <p>Calculer (calcul littéral, calcul algébrique, calcul numérique exact ou approché, instrumenté ou à la main)</p> <p>Communiquer</p>			
<p align="center">Savoirs associées</p> <table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Le calcul du prix</p> <p>La marge et la TVA</p> </td> <td style="width: 50%; vertical-align: top;"> <p>Effectuer les calculs commerciaux</p> <p>Rendre compte d'un résultat en utilisant un vocabulaire adapté;</p> </td> </tr> </table>			<p>Le calcul du prix</p> <p>La marge et la TVA</p>	<p>Effectuer les calculs commerciaux</p> <p>Rendre compte d'un résultat en utilisant un vocabulaire adapté;</p>
<p>Le calcul du prix</p> <p>La marge et la TVA</p>	<p>Effectuer les calculs commerciaux</p> <p>Rendre compte d'un résultat en utilisant un vocabulaire adapté;</p>			

Objectif :





- Calculer la marge
- Participer au calcul de prix

Calculer la marge - Participer au calcul de prix

Après une matinée chargée à la caisse, vous dites à votre tuteur de stage que l'affluence de clients doit être profitable pour l'enseigne. Cependant, votre tuteur vous fait remarquer que ce n'est pas si simple.



DOCUMENT 1 - Prix d'achat et de vente

Produits	Désignation	PAHT	PVTTC	Taux de TVA
	Chaise Gaming	45,00 €	69,00 €	20 %
	Écouteur sans fil	47,00 €	72,00 €	20 %
	Machine à pétillante	62,00 €	99,00 €	20 %
	Scie circulaire	42,00 €	66,00 €	20 %

DOCUMENT 2 - Taux d'intérêts pour un emprunt à la banque

Le prix psychologique détermine le prix de vente optimal d'un produit en fonction des réactions psychologiques d'un consommateur face au prix d'un produit.

Concrètement, le prix psychologique se situe entre deux niveaux: un prix bas et un prix haut. Lorsque le prix est trop bas, le consommateur est amené à penser que le produit ne sera pas de bonne qualité. Lorsque le prix est trop haut, il sera réticent à acheter le produit, le jugeant trop cher.

Des nombreuses études sont régulièrement menées sur un panel de consommateurs pour pouvoir déterminer le prix psychologique de tel ou tel produit.

Le prix psychologique peut également définir les prix qui se rapprochent des seuils psychologiques des consommateurs (999 € au lieu de 1001 € par exemple).

TRAVAIL À FAIRE

Votre tuteur de stage vous explique que ce qu'il y a dans la caisse sert à payer plusieurs choses et, en premier lieu, la marchandise que l'on vend (document 1).

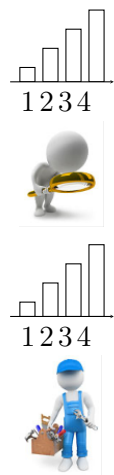
1. Calculez le prix de vente HT (arrondi au centime le plus proche).

Produits	Calculs	PVHT en €
Chaise gaming	$\frac{PVTTC}{(1+\frac{20}{100})} = \frac{69,00}{(1+\frac{20}{100})}$	57,50 €
Écouteur sans fil
Machine à eau pétillante
Scie circulaire

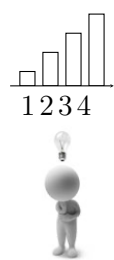


2. Calculez la marge brute.

Produits	Calculs	Marge brute en €
Chaise gaming	$PVHT - PAHT = 57,50 - 45,00$	12,50 €
Écouteur sans fil
Machine à eau pétillante
Scie circulaire



3. Combien gagnerait l'enseigne si vous vendez 5 chaises gaming ?



.....
.....
.....

Le tuteur de stage vous explique qu'il doit aussi payer ses impôts, le salaire de son personnel, les meubles, les consommables, le loyer, et les factures telles que les assurances, l'électricité, etc..

4. Expliquez pourquoi l'argent qu'il y a dans la caisse ce midi, n'ira pas directement dans la poche de l'enseigne.



.....

.....

.....

.....



.....

.....

Sur certains produits qu'il trouve un peu chers, le tuteur de stage vous demande d'arrondir au prix psychologique (document 2).

5. Arrondissez les articles suivants au prix psychologique.



Produits	Désignation	Prix vente en €	Prix psychologique
	Aspirateur robot laveur	270,50 €
	Figurine Naruto	60 €

Niveau d'évaluation des compétences :

- 1 - non maîtrisées
2 - insuffisamment maîtrisées
3 - maîtrisées
4 - bien maîtrisées



Valider



S'approprier



Communiquer



Analyser-Raisonner



Réaliser