



CHAMP D'APPLICATION DES METIERS DU SORAP

1. Les actions d'ANIMATION ET DE PROMOTION :

Actions dont l'objectif est de faire connaître et de vendre les produits (ou services) du client aux consommateurs sur le lieu de ventes. Ces actions regroupent les opérations d'échantillonnage, de dégustation, de vente-conseil, de démonstration dans les points de vente ; mais aussi les opérations événementielles en dehors des points de vente dites "out-store" (hôtesses de vente, road show...).

L'ensemble de ces prestations ayant pour caractéristiques communes la mise en œuvre et la gestion complète de moyens humains et matériels dans le cadre d'une offre globale adaptée aux besoins de chaque client.

Elles mettent en jeu les composantes suivantes :

- **le conseil** : une approche marketing - vente indispensable pour conseiller au mieux les clients sur la meilleure stratégie.
- **les ressources humaines terrain** : vendeurs, promoteurs, animatrices, hôteses ...
- **la technologie informatique** : matériels et logiciels de relevés, de transmission et d'analyse des données
- **la logistique** : gestion complète de la logistique des opérations dans le cadre de la prestation (stockage, expédition, installation et maintenance...)

2. Les actions de FORCE de VENTE :

Actions dont l'objectif est de développer les ventes des produits ou des services du client. Ces actions regroupent les opérations ponctuelles (lancement de produits, opérations promotionnelles ou saisonnières) et les opérations permanentes en complément ou remplacement des forces de vente des clients.

Elles sont menées dans les points de vente de la grande distribution (supermarchés, hypermarchés...), de la distribution spécialisée (surfaces de bricolage, jardinage, téléphonie...), mais aussi auprès d'autres circuits de distribution.

3. Les actions d'OPTIMISATION LINEAIRE :

Actions dont l'objectif est de valoriser la présence, le positionnement et la visibilité des produits (ou services) du client dans son ou ses réseaux de distribution.

Ces actions regroupent les opérations de pose de PLV, implantations et réimplantations, destinées à mettre en avant les produits, mais aussi les opérations permanentes de veille commerciale en point de vente : relevés de prix, de présence et nombre de facings ainsi que des informations concernant la concurrence (celle de l'industriel pour lequel l'action est conduite).

SORAP – Alliance des Professionnels de l'Action Commerciale Terrain

171 bis avenue Charles de Gaulle – Bâtiment C – 92200 NEUILLY SUR SEINE – Tél : 09 52 95 40 74

www.sorap.fr - Syndicat Professionnel inscrit sous le numéro 17021