

Scénario 2

MISE EN SITUATION PROFESSIONNELLE	Type de production	Activité langagière	Bloc concerné
<p>Ayant la volonté d'accroître la gamme de produits / services de votre entreprise, le responsable des Achats vous charge de visionner les clips promotionnels de deux produits similaires, de lui faire une proposition sur celui qui vous paraît le plus opportun et de contacter le fournisseur éventuel afin de passer une commande à l'essai.</p>			
<p><u>Etape 1</u> : Visionner les deux supports et rédiger une synthèse présentant les avantages et les inconvénients des deux produits</p>	<p>- Note interne</p>	<p>CO PE</p>	<p>RCI / MOI</p>
<p><u>Etape 2</u> : Une fois le choix réalisé, contacter le service des ventes de l'entreprise afin de demander un devis et approfondir la connaissance du produit</p>	<p>Appel téléphonique</p>	<p>POI</p>	<p>RCI / MOI</p>
<p><u>Etape 3</u> : La commande est passée, mais la livraison tarde. Vous appelez votre interlocuteur pour en savoir davantage</p>	<p>Appel téléphonique</p>	<p>POI</p>	<p>MOI</p>
<p><u>Etape 4</u> : La commande est arrivée, mais il y a eu une erreur de référence sur l'un des produits dont vous avez besoin d'urgence et qui ne figure donc pas dans la livraison</p>	<p>Courriel</p>	<p>PE</p>	<p>MOI</p>
<p><u>Etape 5</u> : Suite aux excuses du fournisseur, votre supérieur vous demande de l'appeler en vue de négocier un délai de paiement ainsi qu'une remise plus conséquente pour préjudice subi par le retard de réception de la marchandise et l'erreur de la première expédition.</p>	<p>Appel téléphonique</p>	<p>POI</p>	<p>MOI</p>
<p><u>Etape 6</u> : Compte rendu de la conversation à votre supérieur hiérarchique.</p>	<p>Note interne</p>	<p>PE</p>	<p>MOI</p>