



GRILLE D'ÉVALUATION

Nom et prénom du candidat :			
SIMULATION DE VENTE	TRANSMISSION FLORALE	Points attribués	Points obtenus
- Accueil	- Accueil	2	
- Recherche des besoins	- Recherche des besoins	3	
- Présentation ou proposition du ou des produits.	- Présentation ou proposition du ou des produits	3	
- Argumentation	- Argumentation	4	
- Réponses aux objections (au moins 2)	- Réponses aux objections (au moins 2)	4	
- Conclusion de la vente éventuelle Vente additionnelle	- Conclusion de la vente Vente additionnelle	3	
- Emballage -	- Établissement de documents	4	
- Encaissement (en F et/ou en Euro) (calculatrice non autorisée)	- Encaissement (en F et/ou en Euro) (calculatrice autorisée)	3	
- Prise de congé	- Prise de congé	2	
- Présentation du candidat - comportement	- Présentation du candidat - comportement	2	
TOTAL VENTE		30	

ENTRETIEN

- Réaliser l'auto-analyse de la prestation Le candidat peut citer les points forts et les points faibles de sa prestation	2	
- Utiliser des documents et les situer dans l'environnement économique, juridique et social	8	
TOTAL ENTRETIEN	10	
TOTAL GÉNÉRAL	40	

Note sur 20	
--------------------	--

ACADEMIE DE CAEN	CAP	Session 2000
Durée : 45 min		FLEURISTE
GRILLE D'ÉVALUATION	Page 1/1	EP2 - Epreuve pratique de commercialisation