

**BEP Distribution magasinage**  
**Dominante Distribution et commercialisation**  
**des équipements pour automobiles**

**Session : Juin 2000**

**Candidat :** NOM : \_\_\_\_\_ Prénom : \_\_\_\_\_  
N° : \_\_\_\_\_

**Evaluation :** Date : \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / 2000 Heure : \_\_\_\_\_  
**Entreprise :** \_\_\_\_\_  
**Adresse :** \_\_\_\_\_

<b>CONFORMITE DU DOSSIER</b>		
Présenté	Non présenté	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Fiche de présentation de l'entreprise
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	10 fiches produits
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Liste des compétences mises en oeuvre en entreprise (signée du tuteur)

**Observations :**

**Emargement des examinateurs :**

M. _____	M. _____	M. _____
Signature	Signature	Signature

**Joindre ce document à la grille d'évaluation du candidat**

## EVALUATION EPREUVE EP1

CANDIDAT N° .....

Notes :    CAP :    / 20            BEP :    / 20

### JURY

Professeur        :.....

Professionnel    :.....

### LIEU

.....

## PHASE 1        PREPARER UNE COMMANDE

COMPETENCES EVALUEES	ACTIONS	BAREME CAP ou BEP
Recueillir les informations    C 11	Prise de note de la commande	/ 04
Décoder des informations écrites    C 12	Recherche et conformité des références	/ 10
Dialoguer    C 34	Demande de renseignements	/ 04
Rédiger les documents    C 32	Rédiger le bon de préparation de commande et le bon de livraison	/ 10
Préparer la commande    C 61	Sortir les pièces, vérifier la conformité des pièces, et conditionner les pièces	/ 22
<b>TOTAL PHASE 1 :</b>		<b>/ 50</b>

## EVALUATION EPREUVE EP1

## PHASE 2

## REALISER UNE VENTE

COMPETENCES EVALUEES		ACTIONS	BAREME CAP ou BEP
Accueil présentation	C 75	Disponibilité Sourire Politesse	/ 03
Recherche des besoins	C 75	Type de produit Renseignement véhicule Utilisation Environnement Budget	/ 05
Présentation des produits	C 74	Un produit Plusieurs produits	/ 03
Argumentation	C 75	Caractéristiques techniques	/ 05
		Caractéristiques commerciales	/ 05
		Caractéristiques psychologiques	/ 05
Réponse aux objections	C 75	Exploitation des freins d'achat Exploitation des motivations d'achat	/ 05
Conclusion de la vente	C 75	Bonne Mauvaise	/ 02
Vente complémentaire	C 75	Proposition	/ 03
Encaissement	C 75	Emission d'un document (facture, ticket, devis, ...) Choix d'un mode de paiement ou proposition d'un crédit	/ 03
Prise de congé	C 75	Bonne Mauvaise	/ 02
Explication des points forts et des points faibles de la vente	C 75		/ 09
<b>TOTAL PHASE 2</b>			<b>/ 50</b>