

COMPETENCES		CAP	BEP	++	+	-	--	Note
<b>I- SIMULATION D'UNE SITUATION DE COMMUNICATION</b>								
THEME : .....								
<b>COMPREHENSION DU THEME</b>								
C11 - Recueillir les informations écrites ou orales		X	X					
C31 - Analyser la situation		X	X					
<b>DEROULEMENT DE LA COMMUNICATION</b>								
<b>1/ RENDRE COMPTE - COMMUNIQUER - S'INFORMER</b>								
C34 - Dialoguer		X	X					
C33 - Transmettre des informations		X	X					
Indicateurs d'évaluation	• Prise de contact							
	• Contenu du message précis							
	• Termes techniques adéquats							
	• Forme du message correcte							
	• Reformulation, écoute							
	• Niveau de langage et vocabulaire							
	• Ton, élocution, rythme							
	• Attitude positive							
	• Langage non verbal							
	• Prise de congé							
<b>ou 2/ PARTICIPER A LA VENTE</b>								
C34 - Dialoguer		X	X					
C75 - Vendre et consolider la vente		X	X					
Indicateurs d'évaluation	• Prise de contact							
	• Arguments de vente correspondant aux produits							
	• Arguments de vente adaptés à la clientèle							
	• Termes techniques adéquats							
	• Forme du message correcte							
	• Reformulation, écoute							
	• Niveau de langage et vocabulaire							
	• Ton, élocution, rythme							
	• Attitude positive							
	• Langage non verbal							
	• Recherche des objections							
	• Présentation du prix							
	• Vente additionnelle proposée. Vente conclue							
<b>et 3/ ENTRETIEN SUR LA SIMULATION</b>								
C35 - Apprécier la communication		X	X					Note /10
Le candidat est capable de citer les points forts et faibles de la simulation								

T.S.V.P. →

ACADEMIE DE CAEN	BEP + CAP	Session 2000
Durée : 0 h 30 min		DISTRIBUTION ET MAGASINAGE dominante D.C.E.A.
GRILLE D'EVALUATION	Feuille 1/1	EP1.2 - Communication professionnelle

COMPETENCES		CAP	BEP	++	+	-	--	Note
<b>II- DOSSIER</b>								
<b>ASPECT ET COMPOSITION DU DOSSIER</b>								
<b>C11 - Recueillir les informations écrites et orales</b>		X	X					
<b>C33- Transmettre des informations</b>		X	X					
Indicateurs d'évaluation	• Propreté du dossier							
	• Diversité des produits présentés dans les fiches (10)							
	• Qualités des informations (travail personnel et recherche d'informations)							
<b>ENTRETIEN SUR LE DOSSIER</b>								
<b>C13 - Caractériser un produit</b>		X	X					
<b>C73 ou C74 - Présenter les produits et assurer leur promotion</b>		X	X					
Le candidat est capable de caractériser un produit (du dossier) :								
Indicateurs d'évaluation	• Identifier le produit							Note /10
	• Définir la composition du produit							
	• Préciser l'utilité des composants							
	• Mettre en évidence les performances du produit							
	• Préciser les précautions d'emploi							
	• Décrire les fonctions élémentaires du produit							

		PENALISATION	
<b>Dossier incomplet :</b> absence de la fiche signalétique de l'entreprise absence d'une ou plusieurs fiches-produits absence de la liste des compétences mises en oeuvre en entreprise		(-) 1 point (-) 1 point par fiche (-) 2 points	A déduire
<b>Absence de dossier</b>		(-) 10 points	- /10

**NOTE :            /20**

Nom, prénom des évaluateurs	Emargement

ACADEMIE DE CAEN	BEP + CAP	Session 2000
Durée : 0 h 30 min		DISTRIBUTION ET MAGASINAGE dominante D.C.E.A.
GRILLE D'EVALUATION	Feuille 1/1	EP1.2 - Communication professionnelle