

DOSSIER CANDIDAT

EPREUVE EPI

Cette épreuve se déroule en 2 phases

Phase 1- Réalisation de travaux liés au magasinage.

Durée : 1 heure

CONDITIONS DE REALISATION

Vous avez à votre disposition :

- un bon de préparation de commande,
- un bon de livraison,
- le magasin et ses matériels,
- un poste téléphonique ou un fax.

TRAVAIL A FAIRE :

- Prendre note de la commande,
- Préparer cette commande et la mettre à disposition du client (examineur).

Phase 2 - Communication professionnelle

Durée : 30 mn

CONDITIONS DE REALISATION

- Le magasin et ses matériels.
- Un client (examineur).
- Un produit (extrait des fiches produits établies préalablement par le candidat).

TRAVAIL A FAIRE :

- Réaliser la vente (durée 20 mn),
- Critiquer la communication professionnelle réalisée auparavant (durée : 10 mn).

BEP Distribution magasinage
Dominante Distribution et commercialisation
des équipements pour automobiles

Session : Juin 2000

Candidat : NOM : _____ Prénom : _____
N° : _____

Evaluation : Date : ____ / ____ / 2000 Heure : _____
Entreprise : _____
Adresse : _____

CONFORMITE DU DOSSIER		
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	Signatruue	Signature

Joindre ce document à la grille d'évaluation du candidat

EVALUATION EPREUVE EPI

CANDIDAT N°

Notes : CAP : / 20 BEP : / 20

JURY

Professeur :

Professionnel :

LIEU

.....

PHASE 1 PREPARER UNE COMMANDE

COMPETENCES EVALUEES		ACTIONS	BAREME CAPou 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
TOTAL PHASE 1 :			/ 50

EVALUATION EPREUVE EPI

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 Caractéristiques commerciales Caractéristiques psychologiques	/ 05 / 05 / 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
TOTAL PHASE 2			/ 50