

COMPETENCES		CAP	BEP	++	+	-	-	Note	
II- DOSSIER									
ASPECT ET COMPOSITION DU DOSSIER									
C11 - Recueillir les informations écrites et orales		X	X					Note /10	
C33- Transmettre des informations		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)								
ENTRETIEN SUR LE DOSSIER									
C13 - Caractériser un produit		X	X						
C73 ou C74 - Présenter les produits et assurer leur promotion		X	X						
Le candidat est capable de caractériser un produit (du dossier) :									
Indicateurs d'évaluation	• Identifier le produit								
	• 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	Note
Dossier incomplet : 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
Absence de dossier		(-) 10 points	- /10

NOTE : /20

Nom, prénom des évaluateurs	Emargement

ACADEMIE DE CAEN		BEP + CAP	Session 2000
Durée : 0 h 20 min		DISTRIBUTION ET MAGASINAGE Dist. et comm. des produits alimentaires	
GRILLE D'EVALUATION	Feuille 1/1	EP1.2 - Communication professionnelle	

COMPETENCES		CAP	BEP	++	+	-	--	Note
I- SIMULATION D'UNE SITUATION DE COMMUNICATION								
THEME :								
COMPREHENSION DU THEME								
C11 - Recueillir les informations écrites ou orales		X	X					
C31 - Analyser la situation		X	X					
DEROULEMENT DE LA COMMUNICATION								
1/ RENDRE COMPTE - COMMUNIQUER - S'INFORMER								
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								
ou 2/ PARTICIPER A LA VENTE								
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								
et 3/ ENTRETIEN SUR LA SIMULATION								
C35 - Apprécier la communication		X	X					
Le candidat est capable de citer les points forts et faibles de la simulation								Note /10

T.S.V.P. →

ACADEMIE DE CAEN		BEP + CAP	Session 2000
Durée : 0 h 20 min			DISTRIBUTION ET MAGASINAGE Dist. et comm. des produits alimentaires
GRILLE D'EVALUATION		Feuille 1/1	EP1.2 - Communication professionnelle