

## CONSIGNES AU JURY

Les frais de transmission, sauf indication contraire, sont inclus ou non, au choix du jury.

**Sujet 1 :** - le client n'est pas fixé et demande conseil pour les couleurs et la forme

- livraison à Brest (29)

- budget : 500 F (frais de transmission inclus)

**Sujet 2 :** - 30 ans de mariage : perles

- livraison à Lyon (69)

- budget : 400 F (frais de transmission inclus)

**Sujet 3 :** - il a de "petits moyens"

- livraison à Nantes (44)

- client soucieux de faire plaisir

**Sujet 4 :** - 20 roses rouges et roses (20 ans)

- livraison à Paris (75)

- prix à déterminer (frais de transmission en plus)

**Sujet 5 :** - livraison au cimetière de Tarbes (65)

- budget : 450 F (frais de transmission inclus ou non)

**Sujet 6 :** - tons roses

- livraison à Marseille (13)

- budget : 400 F maximum

**Sujet 7 :** - goûts modernes

- tons roses et blancs

- livraison à Niort (79)

- budget : 400 F (frais de transmission inclus ou non)

**Sujet 8 :** - client exigeant

- livraison avant leur arrivée à la fête

- budget : 400 à 600 F

- le candidat doit cibler ses propositions sur des produits qui se conservent (plantes sèches, ...)

**Sujet 9 :** - présence d'objets évoquant la musique, tels des feuilles de partition, etc.

- penser à la carte à joindre à la livraison

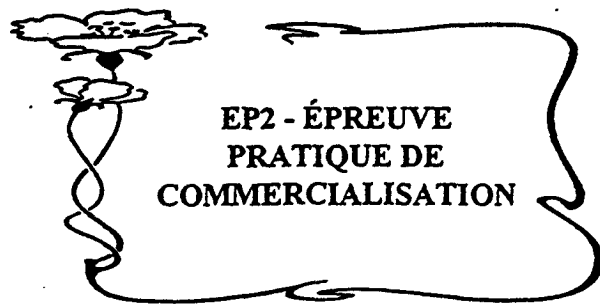
- budget : 500 F

**Sujet 10 :** - la mariée a 30 ans. Goûts classiques

- rédaction d'une carte

- budget : 500 F

GROUPEMENT INTERACADEMIQUE II		Session 2001
Durée totale : 45 min	Page 1/1	EP2 : Commercialisation - Transmission florale
CONSIGNES AU JURY Premier jour		CAP FLEURISTE



**EP2 - ÉPREUVE  
PRATIQUE DE  
COMMERCIALISATION**

**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	
	<b>TOTAL VENTE</b>	<b>30</b>	

**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	
<b>TOTAL ENTRETIEN</b>	<b>10</b>	

<b>TOTAL GÉNÉRAL</b>	<b>40</b>	
----------------------	-----------	--

<b>Note sur 20</b>	
--------------------	--

\* **Transmission florale** : la notation de la partie *Etablissement de documents* comporte outre les documents de prise de commande, la rédaction par le candidat d'un message au destinataire

GROUPEMENT INTERACADEMIQUE II		Session 2001	
Durée : 45 min	Page 1/1	EP2 : Commercialisation	
GRILLE D'ÉVALUATION		CAP FLEURISTE	