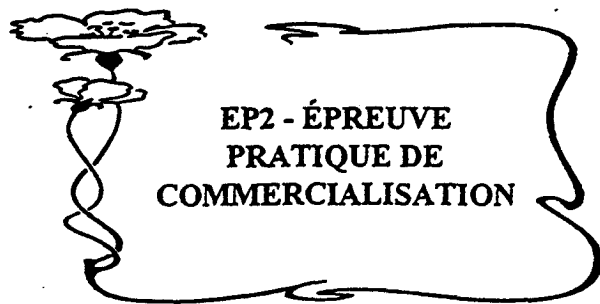


CONSIGNES AU JURY

- Sujet 1 :** - le candidat devra se renseigner sur les fleurs restantes dans le vase (type, taille, couleur, nombre)
- budget : 100 F. La cliente souhaite profiter de sa carte de fidélité qui lui donne droit à une réduction de 10% sur cet achat. Vérifier l'exactitude de cette réduction de prix.
- Sujet 2 :** - préférence du client pour un bouquet rond
- budget : 200 F
- Sujet 3 :** - le candidat devra proposer un décor de taille adaptée à une table de 2 personnes.
L'idée d'utiliser le chandelier comme support de décor sera un plus.
- budget : 300 F maximum
- Sujet 4 :** - la cliente craint que l'hôpital n'ait pas les vases adaptés + problème de chaleur
- budget : à définir
- Sujet 5 :** - elle vient régulièrement toutes les semaines
- salon de style moderne
- budget : 150 F
- Sujet 6 :** - les clients demandent une personnalisation de la gerbe
- budget : 300 F
- Sujet 7 :** - le client trouve les fleurs très chères mais souhaite quelque chose d'original
- budget : 80 F
- Sujet 8 :** - les clients hésitent entre une seule plante assez grande ou une composition de plusieurs plantes ne nécessitant pas de soins particuliers.
- budget : 400 F
- Sujet 9 :** - appartement de style rustique
- budget : 500 F
- Sujet 10 :** - le client ne connaît rien aux fleurs
- budget : 100 F

GROUPEMENT INTERACADEMIQUE II		Session 2001
Durée totale : 45 min	Page 1/1	EP2 : Commercialisation - Simulation de vente
CONSIGNES AU JURY Deuxième 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	
	TOTAL VENTE	30	

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	
TOTAL ENTRETIEN	10	

TOTAL GÉNÉRAL	40	
----------------------	-----------	--

Note sur 20	
-------------	--

* **Transmission florale** : la notation de la partie *Établissement 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	