

CONSIGNES AU JURY

Avant le début de l'épreuve, **séparer les sujets** de la première phase (préparation et réception) de ceux de la deuxième phase (communication professionnelle).

GROUPEMENT INTERACADEMIQUE II		Session 2001
Durée : 1 h 30	Page 1/1	BEP DISTRIBUTION ET MAGASINAGE dom. DCEA + CAP associé
CONSIGNES AU JURY		EP1 – Pratique professionnelle

N° du CANDIDAT :

EVALUATION

EP1

EXAMINATEURS

Noms	Signatures

CODE EPREUVE : EP1 PHASE 1 1ERE & 2EME PARTIE		EXAMEN : BEP DM	SPECIALITE : DISTRIBUTION MAGASINAGE - Equipements pour automobile	
SESSION 2001	BAREME de correction	EPREUVE : EP1 Travaux professionnels de magasinage et de commercialisation des produits		<u>Calculatrice autorisée :</u>
Durée : 1 h 30		Coefficient : CAP 7 - BEP 5	N° sujet : 121 DLC 01	Page : 1 / 5

EP1 - 1

1^{ère} partie - RECHERCHE DE REFERENCES

Note sur 20

2^{ème} partie - RECEPTION DES MARCHANDISES

Note sur 20

EP1 - 2

A- SIMULATION DE VENTE

Note sur 20

B - DOSSIER ET TECHNOLOGIE

Note sur 20

Total /80

**Seule la note finale sur 20 est arrondie au
demi point supérieur.**

Note /20

N° de candidat :

		TB	B	I	TI	Barème
Recherche de références	Phase1 - 1 ^{ère} partie					
	Information sur le véhicule 1 point par réponse					
	Références 2 points par bonne réponse					
		Total 1^{ère} partie				/20
	Phase1 - 2 ^{ème} partie					
Réception des pièces	A -RECEPTION					
	Contrôle des bons de livraison avec contenu des colis	3	2		0	
	Rédaction des litiges de réception	2			0	
	Contrôle des bons de livraison et bons de commande	3	2		0	
	Notification des litiges ou des reliquats (écrite ou orale)	2	1		0	
	Utilisation du tableau de correspondance	2				
	B - SAISIE INFORMATIQUE					
	Saisie des informations sans aide ou après initiation simplifiée.	2			0	
	Les pièces commandées sont saisies	3	1		0	
	Les pièces équivalentes sont saisies	1			0	
Les reliquats sont traités	2			0		
	Total 2^{ème} partie				/20	

Note 1^{ère}+2^{ème} partie = total /40	/40
NOTE sur 20	

Note à l'intention du jury

EP1 phase 2 Durée 40 minutes

A) SIMULATION DE VENTE

20 minutes

Un membre du jury joue le rôle d'un client particulier et se présente au magasin ou à la boutique pour acheter un accessoire automobile.

Le jury doit évaluer le candidat à partir d'une fiche-produit choisie dans son dossier.

Si le candidat se présente à l'examen sans son dossier, à la diligence du jury, un accessoire est choisi. Le candidat est alors évalué normalement.

Pour l'auto-analyse, le jury ne doit pas interrompre le candidat au cours de sa prestation. Des questions peuvent lui être posées suite à son intervention.

B) ETUDE DU DOSSIER

10 minutes

Absence de dossier : note égale à 0 / 12

C) TECHNOLOGIE DES PRODUITS

10 minutes

A - SIMULATION DE VENTE (20 minutes)		TB	B	I	TI	Barème
LES PHASES DE LA VENTE	Accueillir	3	2	1	0	
	Rechercher les motivations et les besoins	3	2	1	0	
	Choisir le ou les produits	3	2	1	0	
	Présenter le ou les produits	6	4	2	0	
	Argumenter	9	6	3	0	
	Démontrer	6	4	2	0	
	Répondre aux objections	6	4	2	0	
	Conclure la vente	3	2	1	0	
	Tenter une vente complémentaire	6	4	2	0	
	Proposer la pose en atelier	3	2	1	0	
	Etablir la facture	3	2	1	0	
	Contrôler le règlement	3	2	1	0	
	S'adapter aux opérations annexes remplir certif. de garantie prendre un RV...	3	2	1	0	
	Prendre congé	3	2	1	0	
COMPORTEMENT	Avoir une tenue adaptée au point de vente	3	2	1	0	
	Adopter une attitude positive	3	2	1	0	
	Utiliser un langage approprié	3	2	1	0	
	Ecouter le client	3	2	1	0	
	Faire participer le client	3	2	1	0	
		Total sur 75 =				
	Note = Total / 5 =				/15	
ENTRETIEN SUR SIMULATION	Citer les points forts de la simulation	6	4	2	0	
	Citer les points faibles de la simulation	6	4	2	0	
	Exploiter complètement ses connaissances	3	2	1	0	
		Total sur 15 =				
	Note = Total / 3 =				/5	
B - ETUDE DU DOSSIER (10 minutes)		TB	B	I	TI	
	Présentation orale du dossier	6	4	2	0	
	Apprécier la rédaction du dossier	3	2	1	0	
	Apprécier la propreté du dossier	3	2	1	0	
	Apprécier la qualité des informations	12	8	4	0	
		Total sur 24 =				
	Note = Total / 2 =				/12	
C - TECHNOLOGIE DES PRODUITS (10 minutes)		TB	B	I	TI	
	Situer le produit dans le véhicule	3	2	1	0	
	Définir le rôle du produit	5	4	2	0	
	Citer les critères qui caractérisent le produit marque, forme, ...	5	4	2	0	
	Enoncer la périodicité approximative de remplacement	3	2	1	0	
		Total sur 16 =				
	Note = Total : 2 =				/08	