

CMC "VENDÉUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION" Épreuve ponctuelle EP 1	Candidat : N° d'inscription :
---	--------------------------------------

FICHE "ANALYSE DU DOSSIER et PRÉPARATION DE L'INTERROGATION"
pour les membres de la commission d'interrogation

NOM DU MAGASIN OU DU POINT DE VENTE :

TYPE DE POINT DE VENTE :

Boulangerie ou boulangerie-pâtisserie	<input type="checkbox"/>	Poissonnerie	<input type="checkbox"/>
Pâtisserie, chocolaterie, confiserie, glacerie	<input type="checkbox"/>	Commerce de fruits et légumes, épicerie	<input type="checkbox"/>
Boucherie, produits carnés, produits de triperie, gibiers et volailles	<input type="checkbox"/>	Fromagerie-crèmerie, épicerie	<input type="checkbox"/>
Charcuterie - traiteur	<input type="checkbox"/>		

SIMULATION :

Produit choisi pour la simulation de vente :

Type de client :

Objections à formuler lors de la simulation :

TEST TECHNIQUE DEMANDÉ (factultatif) :

Opération(s) de présentation :

Opération technique (*tranchage, découpage, pesage*) :

ENTRETIEN :

(Notez ci-dessous les questions ou les points sur lesquels porteront l'entretien)

10571 03/10/02

Observations de la commission d'étude du dossier :

Dossier incomplet (cochez la case correspondant à la ou aux pièces manquantes) :

- 1 fiche signalétique du point de vente	<input type="checkbox"/>
- 2 fiches analytiques et argumentaires "produits"	<input type="checkbox"/>
- 1 fiche "présentation alimentaire"	<input type="checkbox"/>
- 1 fiche "relevé d'incident"	<input type="checkbox"/>
- Partie administrative (<i>attestations de la durée des périodes, de la nature du point de vente, et/ou de l'activité salariée du candidat authentifiées par l'établissement ou l'employeur</i>)	<input type="checkbox"/>

MC « VENDEUR SPÉCIALISÉ EN ALIMENTATION »

Candidat :

Grille d'évaluation de l'épreuve EP 1 - Contrôle ponctuel

N° d'inscription :

Document à prendre en compte par les examinateurs pour les candidats ne relevant pas du CCF

1. EXPOSÉ ORAL À PARTIR DU DOSSIER : 10 minutes

• Analyse du vécu professionnel	0	1	1,5	2
• Connaissance des produits	0	1	1,5	2
• Concordance du contenu de l'exposé avec celui du dossier	0	1		

15

2. SIMULATION DE VENTE : 10 minutes

• Analyse de la demande (<i>accueil et recherche des besoins</i>)	0	1	1,5	2
• Préconisation d'une composition alimentaire adaptée	0	1	1,5	2
• Argumentation (<i>qualités nutritives, gustatives, nutritionnelles</i>)	0	2	3	4
• Finalisation de la vente (<i>emballage et encaissement</i>) et conseils (<i>accommodement, consommation, conservation, transport</i>)	0	1	1,5	2

17

ou
110

3. TEST TECHNIQUE (facultatif) : 15 minutes

• Opération(s) de présentation ou				
• Opération technique (<i>tranchage, découpage, pesage</i>)				

13

4. ENTRETIEN : 10 minutes

• Analyse de la simulation de vente (<i>capacité à citer les points forts et faibles de chaque phase</i>)	0	1	1,5	2
• Écoute et compréhension des questions posées, formulation des réponses, argumentation, désir de convaincre	0	1	1,5	2
• Sens de la relation (<i>courtoisie, tenue</i>)	0	1	-	-

15

*Arrondir au point supérieur

120*

CAS PARTICULIERS DE NON-CONFORMITÉ DU DOSSIER

• 1 fiche signalétique absente				- 1
• 2 fiches analytiques et argumentaires « produits » absentes		- 1	ou	- 2
• 1 fiche « présentation alimentaire » absente				- 1
• 1 fiche « relevé d'incident » absente				- 1
• Partie administrative non conforme (<i>attestations absentes...</i>)				- 10

...

NOTE FINALE

120

Observations du jury :

Visa du professionnel :

Visa du professeur de vente :