

# COMMERCIALISATION

## Barème de correction destiné au jury

		Barème CCF	Barème contrôle ponctuel
1) Argumentation commerciale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Qualité de l'argumentaire afin d'orienter le client.</li> <li>• Justification des choix du candidat</li> <li>• Promotion d'un produit</li> <li>• Accords mets et vins</li> </ul>	/ 24	/ 60
2) Prise de commande, rédaction des bons	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Comportement face au client. (présentation, prestance, posture)</li> <li>• Rédaction claire, lisible, exactitude des bons.</li> </ul>	/ 6	/ 15
3) Qualité de la relation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Approche des jurés - clients</li> <li>• Accueil, courtoisie</li> <li>• Tact, écoute des jurés - clients</li> <li>• Aisance.</li> </ul>	/ 6	/ 15
4) Qualité de la présentation de la carte	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conformité aux exigences</li> <li>• Conformité à la réglementation</li> <li>• Lisibilité</li> <li>• Attractivité</li> </ul>	/ 4	/ 10
• <b>TOTAL</b>		/ 60	/ 100

Groupement inter académique II		Durée : 45 min	SPECIALITE : <b>SOMMELLERIE</b>	
EXAMEN : <b>MC</b>	<b>JURY</b>	Coef. : 6	EPREUVE : <b>Commercialisation</b>	
SESSION 2002		N° du Sujet : CONSJURY	Page : 1 / 1	