

DOSSIER JURY

DOCUMENTS D'AIDE A L'ENTRETIEN

CAP FLEURISTE

EP2 VENTE-CONSEIL

5 dossiers :

- 1 – Connaissance et utilisation des documents usuels relatifs à la vente
- 2 – Participer au maintien de l'attractivité du point de vente
- 3 – Prendre en compte une réclamation
- 4 – Services et conseils au client
- 5 - Connaître son métier et son environnement professionnel

ENTRETIEN AVEC LE JURY

DOCUMENTS D'AIDE A L'ENTRETIEN

Informers les clients professionnels, proposer des services et les développer

- ⇒ Choisir ou faire choisir un ou plusieurs services
- ⇒ Expliquer l'intérêt de ce(s) service(s) pour une société et pour votre magasin.

- ⇒ Abonnement (ex : décoration restaurant d'entreprise, hall d'entrée, bureaux ...)
- ⇒ Présentation du book album des travaux réalisés par le magasin
- ⇒ Service de commandes par internet disponible pour l'entreprise et son personnel
- ⇒ Contrat d'entretien des plantes
- ⇒ Décoration événementielle (salles de réception, stand ...)
- ⇒ Télépaiement des commandes
- ⇒ Livraison des commandes sur le lieu de travail
- ⇒ Carte de fidélité

CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 1/1	

DOCUMENTS RESERVES AUX JURYS

Connaissance de son métier et de son environnement

CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 1 / 9	

Document page 2 bis

1°) Connaissez-vous le commerce électronique ? Définir.

2°) Sur Internet, est ce possible de commander des fleurs ? Définir.

3°) Quels sont les intérêts de créer son propre site sur Internet ?

4°) Les transmissions florales ont-elles leur site ? Citez en deux.

5°) La publicité de votre magasin sur Internet peut-elle attirer de nouveaux clients ? Pourquoi.

CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 2 / 9	

1°) Pouvez-vous décrire cette photo ? (sans nommer de sites précis)

2°) Quel est l'intérêt de créer son propre site ?

3°) Comment montrez votre savoir-faire par le biais du site ?

CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 3 / 9	

Document page 4 bis

1°) Pouvez-vous décrire cette photo ?

2°) Quel est le rôle de Rungis ?

3°) Que signifie M.I.N. ?

4°) Connaissez-vous d'autres modes d'approvisionnement ?

CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 4 / 9	

Document page 5 bis

Photo A : Expliquez cette photo. Où sont cultivés ces végétaux ?
Citez différents pays producteurs.

Photo B : Comment les fleurs sont-elles acheminées vers les MIN ?

Photo C, D : Comment sont stockés les fleurs ? Comment sont bottelés les végétaux ?
Et pourquoi ?

Photos E, F, G : Que représente la photo E ? Qui sont les clients de ce marché ?

→ Quel circuit décrivent les photos de A à H ?

CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 5 / 9	

Document page 6 bis

1°) Pouvez-vous décrire ces photos ? Que constatez-vous ?

2°) Quelle est la méthode de vente utilisée dans ces magasins ?

3°) Quels sont les avantages et inconvénients de ces magasins par rapport à un magasin traditionnel ?

4°) Que pensez-vous des bouquets, compositions réalisés dans ces magasins ?

5°) Quelle est la politique de prix utilisée dans ces magasins ?

CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 6 / 9	

Document page 7 bis

1°) Décrivez ces photos ?

2°) Que pensez-vous de l'agencement de ces différents magasins ?

3°) Que pensez-vous des matériaux utilisés ?

CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 7 / 9	

Document page 8 bis

Graphique 1 : - Décrire l'évolution du marché.

Graphique 2 : - Que remarquez-vous de 1998 à 2000 ?
- Que s'est-il passé pour les hypers et marchés ?

CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 8 / 9	

Graphique 1 : - Que constatez-vous ?

- Pourquoi les fleurs coupées à la pièce sont-elles plus vendues chez les fleuristes qu'ailleurs ?

Graphique 2 : - Que constatez-vous ?

- Que connaissez-vous sur la politique de prix des bottes toutes préparées en hypers / supers ?

Graphique 3 : - Que constatez-vous ?

- Pourquoi les compositions florales sont-elles en majorité vendues chez les fleuristes ?
- Que pensez-vous du savoir-faire des hypers / supers en compositions florales ?

CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 9 / 9	

TISCALI Votre bouquet de fleurs avec Aquarelle ? Aide Fermer la session

Retour Accueil Email Chat Pages perso Favoris Mon Compte Recipro Shopping SMS&Mobile

Adaptez votre forfait à votre consommation

http://www.aquarelle.com/html/sho Recherchez ici Web Francophone OK

Annuaire Auto-moto Bourse Cinéma Emploi Feminite Jeux

La Boutique

AQUARELLE.com
COLLECTIONS DE BOUQUETS

0 820 820 450

La Boutique


- 7 Raisons ...
- Revue de Presse
- Moyens de Paiement
- Livraisons à l'Étranger
- Club Aquarelle
- Votre Agenda
- Votre Commande
- Notre lettre d'information
- Inscrivez vous

adresse e-mail OK

- Services plus
- Conditions de Vente
- Vie Privée
- Affiliation
- Aquarelle Entreprises


**Pour passer commande, cliquez sur le bouquet de votre choix.
Nous réalisons fidèlement le bouquet que vous avez choisi d'offrir.
Vous recevez par e-mail la photo de votre bouquet,
prise juste avant son expédition !
Vos bouquets sont livrés dans la France entière au prix unique de 8,40 €.**

Le Bouquet de la Semaine



Senteurs et couleurs d'Automne sont le thème de nos bouquets de saison ; chaque semaine, vous retrouverez une atmosphère différente et découvrirez un nouvel esprit végétal.

Le Marché du jour



Pour le Marché de cette semaine, Aquarelle.com a rapporté de contrées lointaines ces ravissantes roses spray, grandes roses en grappe de la saison. Elles se sont épanouies dans de

CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 2/9	

TISCALI nanterra ville des hauts-de-seine 92 plan, commerçants, associations, informations pratiques, annonces...

http://www.e-nanterra.com/scripts/WebObject

Recherchez ici

Bienvenue

PARFUM DE FLEURS

Accueil

Toutes compositions florales pour toutes les occasions :

Fêtes, mariages, remerciements, anniversaires, naissances, mais aussi à l'occasion d'obsèques.

PARFUM DE FLEURS
 2, rue de la Poste, Nanterre
 92200 Nanterre
 Tél : 01 41 97 00 29
 Fax : 01 41 97 00 48
 www.e-nanterra.com/parfum-de-fleurs

Les Horaires
 Plan d'accès
 Retour au site
 www.e-nanterra.com

NOS SERVICES :

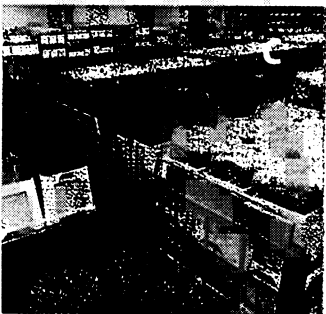
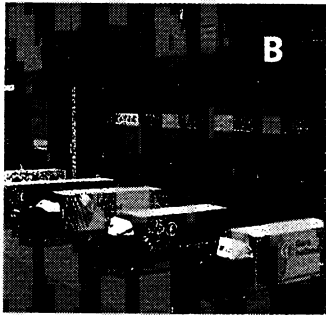
Abonnement hebdomadaire.
 Livraison à domicile.
 Transmissions florales en France et à l'étranger.
 Commandes par téléphone.
 Paiement CB - AMEX.

Visite Virtuelle Cliquez ici

Parfums de Fleurs

© 2003 Tous droits réservés. Toute réimpression ou utilisation non autorisée sans la permission écrite de la maison d'édition est formellement interdite.

CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			bi
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 3 / 9	



CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			bia
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 5 / 9	

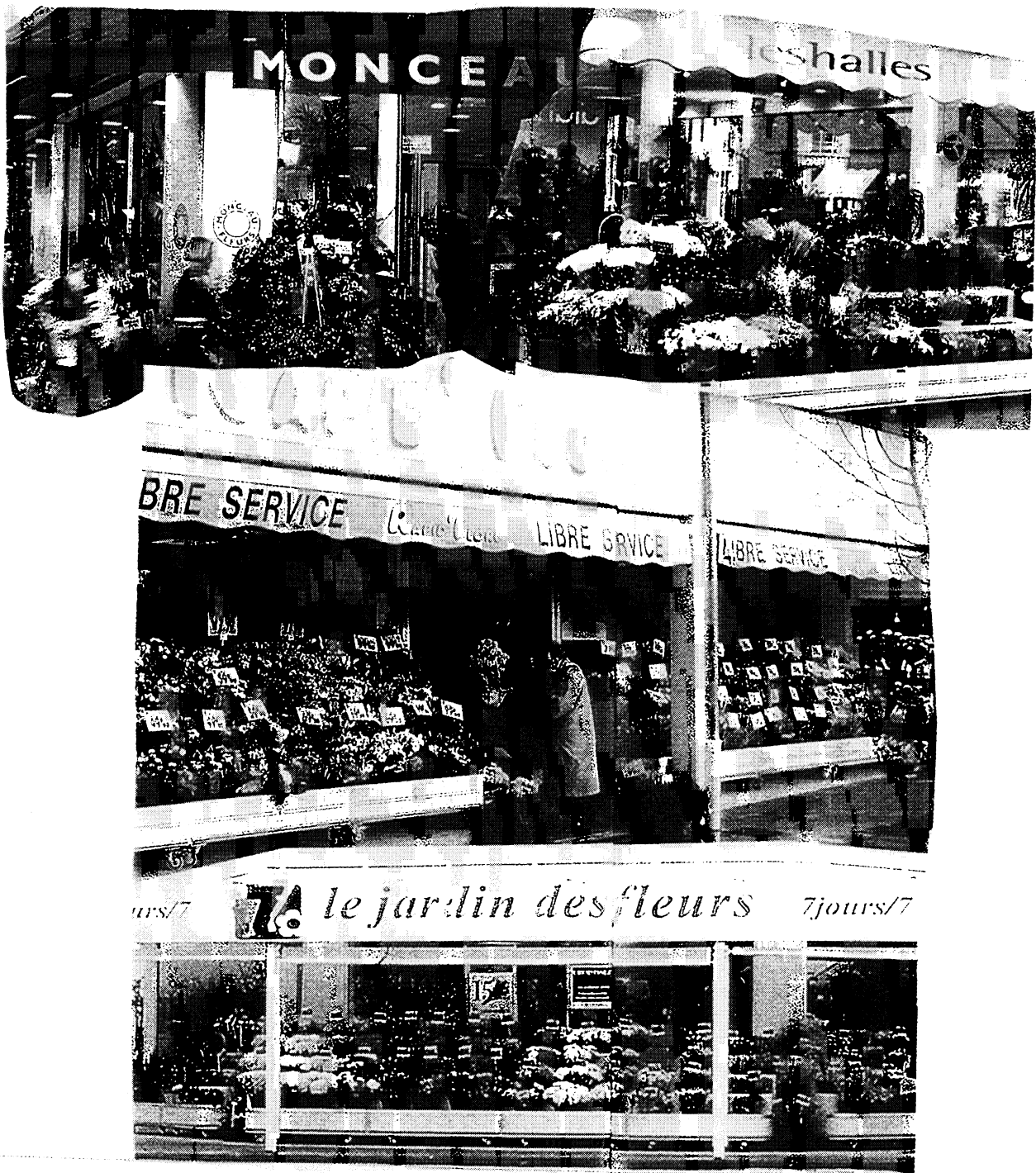


CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 4 / 9	<i>bis</i>

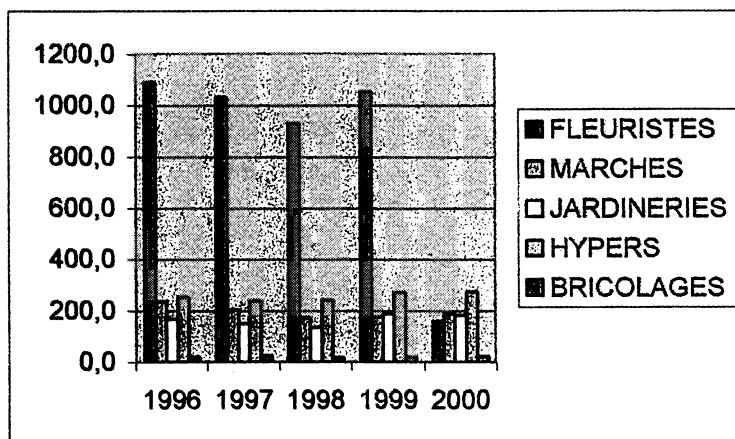
un été à la campagne.



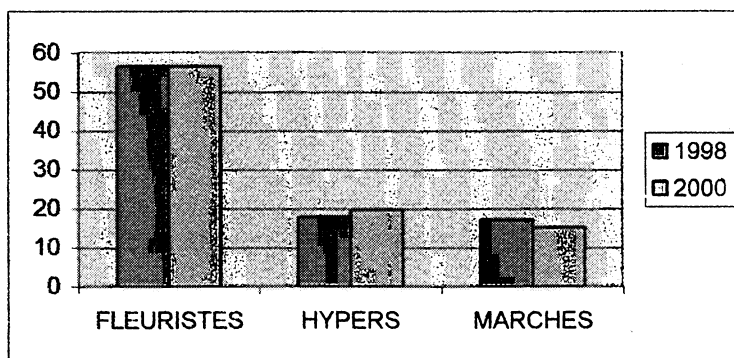
CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			bis
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 7/9	



CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			bus
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 6 / 9	



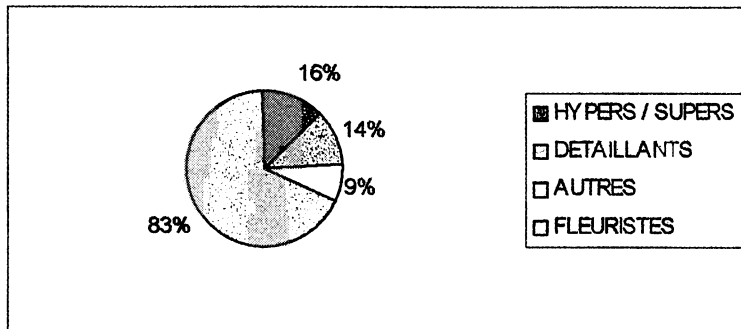
EVOLUTION PAR LIEUX D'ACHATS (en millions d'Euros)



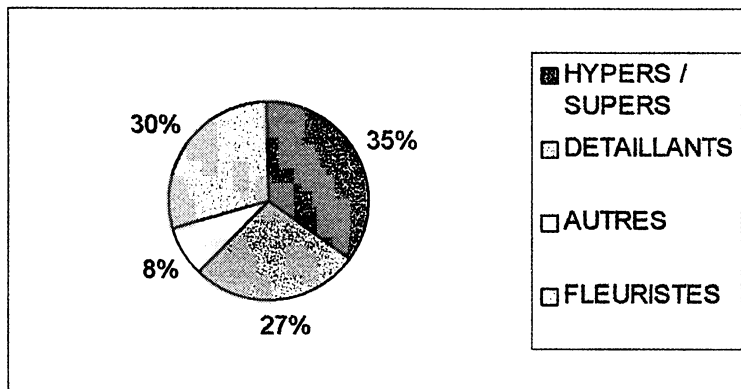
LIEUX D'ACHATS (en pourcentage des sommes dépensées)

CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 8 / 9	

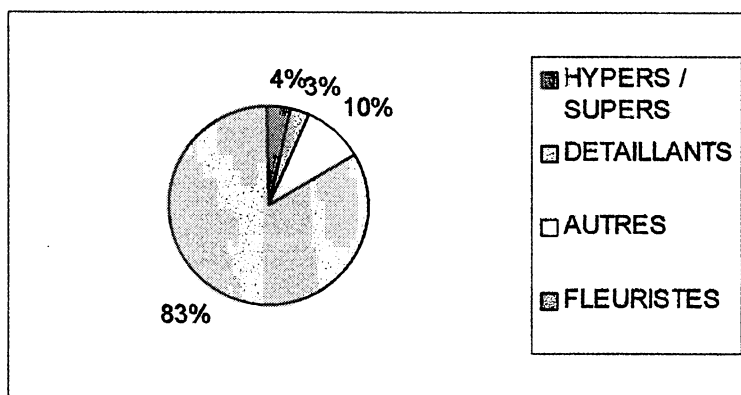
HIT PARADE DE LIEUX D'ACHAT PAR PRESENTATION (% des volumes achetés)



FLEURS COUPEES A LA PIECE



BOTTES TOUTES PREPAREES



COMPOSITIONS FLORALES

CAP FLEURISTE	CODE 5031218	SESSION JUIN 2003	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (Entretiens)			
DUREE : 0h45 max	COEFFICIENT : 5	PAGE 9 / 9	