Date : Matin ❒ Après-midi ❒

NOM ET SIGNATURE DES MEMBRES DU JURY : .....

PHASE DE LA VENTE	CRITÈRES D'ÉVALUATION	BAREE	NUMÉRO DES SUJETS / NUMÉRO CANDIDATS					
ACCUEIL COMMUNICATION	- Attitude avenante - Présentation (coiffure, habillement, maquillage …) - Mise en confiance du client / de la cliente. - Aptitude générale à la communication verbale et non verbale	5						
RECHERCHE DES BESOINS	- Découverte des besoins exprimés - Prise en compte des besoins exprimés - Intégration des nouvelles informations - Reformulation de la découverte des besoins	7						
CHOIX DU PRODUIT OU SERVICE	- Choix judicieux et adapté	4						
ARGUMENTATION	- Présentation d'une argumentation logique, rigoureuse et adaptée - Capacité à valoriser produit et /ou service (démonstration)	6 2						
RÉPONSE À L'OBJECTION	- Attitude et maîtrise face à l'objection	3						
PRISE DE CONGÉ	- conclusion vente - Prise de congè	3						
		SOUS TOTAL						
FICHE		10						
	TOTAL	40						
	TOTAL SUR 20 ARRONDI AU DEMI- POINT SUPÉRIEUR							

Jury n°

Nom :

Signature :

Nom :

Signature :

SESSION 2003
EP 3 VENTE - CONSEIL

FICHE - 10 PTS/40

BAREME DES FICHES D'OBSERVATION SOINS HOMME OU FEMME

N° candidat	N° modèle	Observations **4 pts**	Age apparent **0,5 pt**	Conseil **5 pts**	Soin apporté à la fiche **0,5 pt**	**TOTAL / 10** à reporter sur 2/2

SESSION 2003
EP 3 VENTE - CONSEIL

FICHE - 10 PTS/40

Jury n°

Nom :

Signature :

Nom :

Signature :

BAREME DE LA FICHE MAQUILLAGE

N° candidat	N° modèle	conseils **5 pts** / conseils plus **1 pt**	Age apparent **0,5 pt**	Maquillage figurine **3 pts**	Soin apporté à la fiche **0,5 pt**	**TOTAL / 10** à reporter sur 2/2