

Session : 2003

**B.E.P.
OPTIQUE - LUNETTERIE**

NOM : _____

Prénom : _____

N° Candidat

A

E.P.2 :

**RÉALISATIONS TECHNIQUES et COMMERCIALES
VENDRE des PRODUITS d'OPTIQUE-LUNETTERIE**

REPÈRES D'ÉVALUATION	PROFIL (1)				Base de Note	Note du Candidat
	Très Bien	Bien	Assez Bien Passable	Insuffisant Médiocre		
① ACCUEILLIR le CLIENT : <ul style="list-style-type: none">Présentation physique adaptée : _____Attitude empreinte d'empathie : _____Formule d'accueil courtoise : _____					1 1 1	____ / 3
② DÉTERMINER les BESOINS et les MOTIVATIONS du CLIENT: <ul style="list-style-type: none">Questionnement relatif au produit, adapté : _____Questionnement relatif au prix, adapté : _____Écoute, reformulation : _____					2 2 1	____ / 5
③ PRÉSENTER les ARTICLES et ARGUMENTER pour VENDRE : <ul style="list-style-type: none">Présenter l'(les) article(s) adapté(s) aux besoins : _____Mettre en valeur et/ou en situation les articles : _____Argumenter en liaison avec les motivations : _____Choisir les arguments : _____					1 1 2 1	____ / 5
④ IDENTIFIER et TRAITER les OBJECTIONS : <ul style="list-style-type: none">Relatives au produit : _____Relatives au prix : _____					1 1	____ / 2
⑤ CONCLURE la VENTE : <ul style="list-style-type: none">Mettre en œuvre les techniques de conclusion de la vente : _____Proposer une vente additionnelle : _____Adopter une attitude commerciale lors des opérations de facturation et de caisse : _____Rassurer le client et prendre congé : _____					0,5 0,5 0,5 0,5	____ / 2
⑥ ENTRETIEN avec la COMMISSION : <ul style="list-style-type: none">Procéder à une réflexion critique de la simulation de vente : _____Mettre en évidence les points forts et les points faibles: _____					3	____ / 3
NOMS et SIGNATURES des EXAMINATEURS :					TOTAL :	____ / 20

Professeur de vente : _____

Date : _____

Professionnel : _____

(1) Cocher la case correspondant au comportement observé

Session : 2003
B.E.P.
OPTIQUE - LUNETTERIE

NOM : _____
 Prénom : _____

N° Candidat _____

B

E.P.2 :
RÉALISATIONS TECHNIQUES et COMMERCIALES
VENDRE des PRODUITS d'OPTIQUE-LUNETTERIE

REPÈRES D'ÉVALUATION	PROFIL (1)				Note du Candidat
	Très Bien	Bien	Assez Bien Passable	Insuffisant Médiocre	
① VERRES : dont prises de mesures • Décodage d'ordonnance : _____ • Écarts pupillaires : _____ • Hauteurs : _____ • Diamètres des verres : _____ • Type de verres : _____					____ / 8
② CHOIX de la MESURE : • Type de monture : _____ • Mesure de la tête : _____					____ / 6
③ PRÉAJUSTAGE et CONSEILS : _____					____ / 6

NOMS et SIGNATURES des EXAMINATEURS :

TOTAL : ➔

____ / 20

Professeur d'optique : _____

Date : _____

Professionnel : _____

(1) Cocher la case correspondant au comportement observé

Session : 2003
B.E.P.
OPTIQUE - LUNETTERIE

E.P.2

C

RÉALISATIONS TECHNIQUES et COMMERCIALES
Partie B

N°	NOMS	Acte Commercial Grille(A) /20	Acte Technique Grille(B) /20	Écrit Gestion /14	TOTAL /54 Points

NOMS et SIGNATURES des PROFESSEURS qui EFFECTUENT le REPORT :

Date : _____