

DOSSIER JURY
DOCUMENTS D'AIDE À L'ENTRETIEN

CAP FLEURISTE

EP2 VENTE-CONSEIL / ENTRETIENS
0h45 maximum – coefficient total 5

DOSSIER 2

DOSSIER 2

PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITE DU POINT DE VENTE

- Les vitrines : document n°1
Faire commenter les vitrines.
L'image de marque d'une boutique est-elle importante pour un fleuriste ?
Pourquoi ? Justifier.

- Les méthodes de vente : document N° 2
Questionner le candidat sur les différentes méthodes de vente.

LISTES DES THEMES DE VITRINE

Cette liste est non exhaustive. Le jury garde la possibilité de créer un thème.

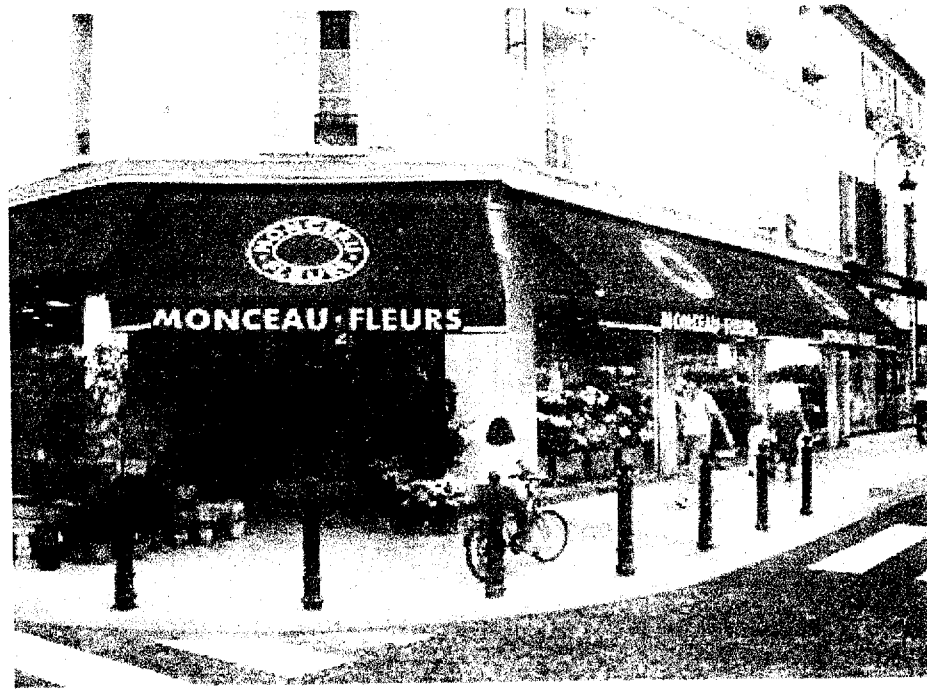
- 1- LA SAINT- VALENTIN
- 2- LE CARNAVAL
- 3- LA FÊTE DES SECRÉTAIRES
- 4- LA FÊTE DES GRAND-MÈRES
- 5- PÂQUES
- 6- LA FÊTES DES MÈRES
- 7- LA FÊTE DES PÈRES
- 8- L'ETE
- 9- LA FÊTE DE LA MUSIQUE
- 10- LES VENDANGES
- 11- L'AUTOMNE
- 12- HALLOWEEN
- 13- L'HIVER
- 14- NOËL

CAP FLEURISTE	SUJET	SESSION JUIN 2004
EPREUVE EP2 : VENTE-CONSEIL		
Durée : 0h40	Coefficient 5	Page 1/3

Document n°1



CAP FLEURISTE	SUJET	SESSION JUIN 2004
EPREUVE EP2 : VENTE-CONSEIL		
Durée : 0h40	Coefficient 5	Page 2/3



CAP FLEURISTE	SUJET	SESSION JUIN 2004
EPREUVE EP2 : VENTE-CONSEIL		
Durée : 0h40	Coefficient 5	Page 3/3