

N° Candidat :	EP2 Phase 2	Durée 15 min maximum
Nom :	SITUATION N° 2	
Prénom :		

TRAVAIL A EFFECTUER		
On donne	On demande	On exige
Ressources : Votre dossier professionnel : la fiche technique de produit	Situation : <i>Le candidat est le récepteur. L'examineur est l'émetteur (un client).</i> Un client vient acheter un produit. Il vous demande des explications concernant les caractéristiques techniques et commerciales de ce produit. Vous devez : - informer le client sur les caractéristiques techniques et commerciales du produit.	Les conseils techniques sont pertinents. Le client est satisfait. L'accueil est courtois et conforme à l'image de l'entreprise.

COMPETENCES EVALUEES	SAVOIRS ASSOCIES A MOBILISER
C4.2 Communiquer dans l'entreprise. C4.24 Accueillir les clients, les fournisseurs, les agents du transport, les livreurs... C4.3 Participer à tout ou partie de la commercialisation C4.32 Traduire les besoins des clients et collecter les références, adresses. C4.33 Décoder les caractéristiques d'un produit donné (industriel, classé dangereux, alimentaire) et indiquer les préconisations d'usage (utilisation, stockage, transport).	S3.3 La commercialisation S3.33 La préparation de la commercialisation : la fiche produit. S3.34 Le déroulement de la commercialisation (accueil, prise en compte de la demande du client, conseil technique, prise de congé).

Groupement inter académique II	Session	2004	Facultatif : code	117yd04
Examen et spécialité				
BEP Logistique et Commercialisation				
Intitulé de l'épreuve				
EP2 – Présentation de travaux liés au suivi administratif des stocks, à la communication et à la commercialisation – phase 2				
Type	Facultatif : date et heure	Durée	Coefficient	N° de page / total
SUJET		15 min	1,5	1/1