

INDICATEURS D'ÉVALUATION	BARÈME	NUMÉROS ATTRIBUÉS AUX CANDIDATS				
<b><u>1 - PARTIE ÉCRITE</u></b>						
1.1 Fiche d'observation	7 pts					
<b><u>2 - PARTIE ORALE</u></b>						
2.1 Accueil : - prise de contact - mise en confiance du client	2 pts					
2.2 Découverte des besoins : - qualité du raisonnement	5 pts					
2.3 Argumentation, démonstration, conseils : - produits ou services adaptés au client, à ses besoins	6 pts					
2.4 Réponse à l'objection	5 pts					
2.5 Vente additionnelle	3 pts					
2.6 Conclusion et prise de congé : - aide à la décision, emballage, encaissement, dose d'essai, parfumage	2 pts					
2.7 Communication : - comportement verbal : syntaxe, expression - comportement non verbal : tenue soignée, gestes regards, sourire, qualité de l'écoute, courtoisie	5 pts 5 pts					
<b>TOTAL</b>	<b>40 pts</b>					

GROUPEMENT INTERACADEMIQUE II			SESSION 2005		
CAP ESTHÉTIQUE COSMÉTIQUE					
EP3 Vente - Conseil					
GRILLE D'ÉVALUATION		Durée : écrit 20 min. + oral 10 min.		Coef.2	
				1 / 1	