

<b>BP COIFFURE</b>		
<b>E4</b>	<b>VENTE – CONSEIL</b>	<b>U41</b>

**FICHE DE NOTATION**

Compétences	Critères ou exigences	Barème	Cdt N°	Cdt N°
Développer un argument de vente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Découverte des besoins du client : questionnement, écoute, reformulation</li> <li>• Détection des besoins du coiffeur</li> <li>• pertinence du conseil : présentation de la prestation proposée, argumentation : avantages effets attendus</li> </ul>	<b>4</b>		
Promouvoir un produit ou une prestation de service	<ul style="list-style-type: none"> <li>• réponse aux objections</li> <li>• vente ou service complémentaire</li> </ul>	<b>2</b>		
Enoncer des connaissances	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Composants essentiels</li> <li>• Protocoles d'application</li> <li>• Effets attendus</li> <li>• Utilisation de vocabulaire technique</li> </ul>	<b>4</b>		
Communiquer à l'oral	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registre de langage adapté</li> <li>• Vocabulaire adapté, de qualité</li> <li>• Aptitude à la communication</li> <li>• Clarté de l'argumentation</li> <li>• Accueil</li> <li>• Prise de congé</li> </ul>	<b>4</b>		
Soigner sa présentation générale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Présentation – tenue</li> <li>• Gestes et postures</li> </ul>	<b>1</b>		
Rédiger une fiche technique	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Exactitude du diagnostic : complet et sans erreur</li> <li>• Suggestion coiffeur et prestations ou services proposés, réalisés</li> <li>• Justification des écarts</li> <li>• Utilisation du vocabulaire technique</li> <li>• Présentation : clarté, propreté, lisibilité</li> </ul>	<b>5</b>		
<b>Sous TOTAL</b>		<b>/20</b>		
<u>Pénalités :</u> Si absence de cohérence entre la fiche technique et la présentation du candidat		<b>-1 à -4</b>		
<b>TOTAL</b>		<b>/20</b>		

<b>Centre d'examen :</b>		<b>Date :</b>
NOM des membres du jury	Qualité et Etablissement	Signature