

CAP VENDEUR-MAGASINIER EN PIECES DE RECHANGE ET EQUIPEMENTS AUTOMOBILES

Dossier COMMISSION D'INTERROGATION

Contrôle ponctuel

Phases 1 et 2

- **Consignes**
- **Présentation**
- **Grilles d'évaluation EP1-CP-A et EP1-CP-B**

Groupement inter académique II		2006	Facultatif : code D506-ZM017	
Examen et spécialité CAP Vendeur-Magasinier en Pièces de Rechange et Accessoires Automobiles				
Intitulé de l'épreuve EP 1 - Pratique de la vente et de la préparation de commande – Phases 1 et 2				
Type CONSIGNES	Facultatif : date et heure	Durée 60 minutes	Coefficient 11	N° de page / total 1/9

CONSIGNES A LA COMMISSION D'INTERROGATION

La vérification de la conformité du dossier est un préalable au déroulement de l'épreuve

Lieu de l'épreuve

L'épreuve se déroule en fonction des possibilités locales, sur les lieux de vente, sur les lieux de stage ou d'apprentissage ou d'activité professionnelle.

Déroulement de l'épreuve

1^{ère} phase : 30 minutes maximum (90 points)

Prestation de vente reconstituée.

Après la présentation par le candidat des activités de vente et de préparation de commandes qu'il a réalisé, la prestation de vente est lancée. L'un des membres de la commission joue le rôle du client.

La vente doit être menée à son terme, seul le "client " peut intervenir par le biais de questions/réponses, visant à mettre en évidence toutes les étapes de la vente.

Cette vente est suivie d'un entretien avec la commission d'interrogation portant sur la prestation du candidat (10 minutes maximum). L'entretien vise à mettre en évidence les points forts et les points faibles et la manière d'y remédier.

2^{ème} phase : 30 minutes maximum (130 points)

entretien à partir du dossier professionnel.

L'entretien :

- sur les fiches d'activités réalisées de préparation de commandes (60 points, 15 minutes maximum).
- Sur les fiches présentées au titre de l'environnement économique et juridique et social (40 points, 15 minutes maximum),
- Le contenu et la mise en forme du dossier (30 points).

Le jour et préalablement à l'épreuve, les examinateurs se concertent et définissent les types de questions à poser.

Les examinateurs arrêtent un barème commun de notation.

L'épreuve est sanctionnée par **une note globale sur 20** arrondie au demi point supérieur.

Evaluation

L'évaluation est formalisée sur la grille EP1-CP-A.

La commission complète la grille d'évaluation récapitulative EP1-CP-B et arrête la note qui sera proposée au Jury départemental.

Ces grilles devront être renseignées sans ratures ni surcharges.

CAP Vendeur-Magasinier en Pièces de Rechange et Accessoires Automobiles	
EP 1 – CP – Consignes à la commission d'interrogation	2/9

CAP VENDEUR-MAGASINIER EN PIÈCES DE RECHANGE ET EQUIPEMENTS AUTOMOBILES

DOCUMENT DE PRESENTATION

EP1 - PRATIQUE DE LA VENTE ET DE LA PREPARATION DE COMMANDE

Contrôle ponctuel

Grille d'évaluation CP-A			
1 ^{ère} phase	2 ^{ème} phase		
Prestation de vente reconstituée	Entretien sur les activités réalisées de préparation de commandes	Entretien sur les fiches présentées au titre de l'environnement économique juridique et social.	Contenu et mise en forme du dossier
<u>Note / 90</u>	<u>Note / 60</u>	<u>Note / 40</u>	<u>Note / 30</u>

Grille récapitulative CP-B
PRATIQUE DE LA VENTE ET DE LA PREPARATION DE COMMANDE
Note globale / 220

CAP VENDEUR-MAGASINIER EN PIÈCES DE RECHANGE ET EQUIPEMENTS AUTOMOBILES

EP1 PRATIQUE DE LA VENTE ET DE LA PREPARATION DE COMMANDE

CONTROLE PONCTUEL

Evaluation en établissement de formation ou en entreprise

Le candidat	L'établissement de formation ou l'entreprise (cachet)
Nom : Prénom : Date de naissance :	

En aucun cas la note ne doit être communiquée au candidat

NOM DES INTERROGATEURS	QUALITE (enseignant, professionnel)	SIGNATURE
Observations : 		

1^{ère} PHASE

PRESTATION DE VENTE RECONSTITUEE

CRITERES D'EVALUATION	TI	I	S	TS	
• Présentation du candidat					Note non arrondie à reporter sur CP-B
• Accueil					
• Recherche des besoins					
• Présentation des produits					
• Argumentation adaptée aux motivations d'achats					
• Réponses aux objections					
• Vente additionnelle					
• Conclusion de la vente					
• Prise de congé					
C.3. VENDRE ET PREPARER LES COMMANDES				Total	/90

L'évaluation formalisée tiendra compte des éléments suivants :

- | |
|--------------------------------------|
| ❖ Attitude durant la vente |
| ❖ Ecoute et reformulation |
| ❖ Aptitude à convaincre |
| ❖ Aptitude à répondre aux objections |
| ❖ Elocution, clarté de l'expression |
| ❖ Vocabulaire professionnel |

2^{ème} PHASE

ENTRETIEN SUR LA PREPARATION DE COMMANDES

A partir des éléments du dossier du candidat : évaluation de la fiche de préparation de commande présentée par le candidat, à partir de son travail dans l'entreprise.

CRITÈRES D'ÉVALUATION	TI	I	S	TS	
• Présenter l'entreprise (commande par téléphone)					Note non arrondie à reporter sur CP-B
• Identifier le client, ses besoins, son véhicule					
• Déterminer le ou les produit(s) correspondant aux besoins					
• Trouver la ou les référence(s) du ou des produit(s)					
• S'assurer de la disponibilité du ou des produit(s)					
• Prélever le ou les produit(s) au bon adressage					
• S'assurer de la concordance entre la demande et l'offre					
• Editer les documents					
• Elargir l'offre à d'autres produits ou/et services complémentaires					
C.3. VENDRE ET PREPARER LES COMMANDES	Total				/60

DURÉE DE LA PÉRIODE DE FORMATION EN ENTREPRISE

- 16 semaines au minimum OUI NON
- si, NON, nombre de semaines réalisées : _____ semaine(s)
- dérogation jointe : OUI NON

Pénalités applicables en cas de non-conformité :

En l'absence de dossier partie administrative et/ou technique, le candidat se verra attribuer la note 0 à l'épreuve EP1.

En présence d'une partie administrative incomplète, le candidat est interrogé mais il lui sera signifié de justifier de la réalité des PFE pour, selon ses résultats, se voir ou non délivrer le diplôme.

En présence d'une partie technique incomplète, les pénalités prévues sur la grille d'évaluation seront appliquées.

CAP Vendeur-Magasinier en Pièces de Rechange et Accessoires Automobiles	
EP 1 – CP – Consignes à la commission d'interrogation	6/9

CONTENU ET MISE EN FORME DU DOSSIER

EP1-CP-A

CONFORMITÉ DU DOSSIER

OUI(*)

NON(*)

PARTIE ADMINISTRATIVE

- Attestation(s) de(s) PFE
adéquation de l'activité au référentiel de certification du diplôme OUI(*) NON(*)
- Justification de l'activité salariée du candidat
adéquation de l'activité au référentiel de certification du diplôme : copie du contrat d'apprentissage ou de qualification ou de travail OUI(*) NON(*)

PARTIE TECHNIQUE

- Fiche n° 1 : fiche(s) signalétique(s) du point de vente d'accueil
adéquation du contenu avec le règlement d'examen OUI(*) NON(*)
- Fiche n° 2 : fiche "produit" d'un accessoire automobile
adéquation du contenu avec le règlement d'examen OUI(*) NON(*)
- Fiche n° 3 : fiche technique d'un système (ou d'un sous-système)
adéquation du contenu avec le règlement d'examen OUI(*) NON(*)
- Fiche n° 4 : fiche d'activités réalisées de préparation de commande
adéquation du contenu avec le règlement d'examen OUI(*) NON(*)

ÉVALUATION

CRITÈRES D'ÉVALUATION	FICHE N° 1				FICHE N° 2				FICHE N° 3				FICHE N° 4			
	TI	I	S	TS	TI	I	S	TS	TI	I	S	TS	TI	I	S	TS
• Présentation matérielle <i>(organisation du dossier, annexes...)</i>																
• Respect des exigences <i>(réalisation avec l'outil informatique...)</i>																
• Précision des contenus <i>(cohérence entre le thème et le contenu de la fiche, ...)</i>																
• Qualité rédactionnelle <i>(orthographe, vocabulaire professionnel, syntaxe...)</i>																
Sous-total par fiche	/5				/10				/10				/5			
Note non arrondie à reporter sur / 30 sur CP-B																

PARTIE ECONOMIQUE JURIDIQUE ET SOCIALE

- Fiche n° 1 : une fiche porte sur un thème juridique et social, à partir d'extraits de documents d'entreprise (ex. contrat de travail, contrat d'apprentissage, lettre de voiture, facture, règlement intérieur...) ou d'une situation rencontrée (ex. élection des représentants du personnel, fixation des congés...)

oui non
- Fiche n° 2 : une fiche porte sur un thème économique-commercial d'entreprise, à partir de documents d'entreprise relatifs à l'évolution de son marché, de son approvisionnement, à des pratiques de prix... et / ou d'article(s) relié(s) à la vie de l'entreprise

oui non
- Fiche n° 3 : une fiche « point presse » porte sur un thème économique et social : à partir de relevés de points d'actualité réalisés en formation, le candidat traite un thème économique et social (ex. le chômage, le temps de travail...)

oui non

ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE JURIDIQUE ET SOCIAL DES ACTIVITES PROFESSIONNELLES

ENVIRONNEMENT ECONOMIQUE	Choix (*)	ENVIRONNEMENT JURIDIQUE ET SOCIAL	Choix (*)
La présentation de l'activité économique	<input type="checkbox"/>	Le cadre de la vie juridique	<input type="checkbox"/>
L'activité économique de l'entreprise	<input type="checkbox"/>	L'entreprise et le droit	<input type="checkbox"/>
L'entreprise et les ressources humaines	<input type="checkbox"/>	Le citoyen, l'état de droit, la démocratie	<input type="checkbox"/>
L'entreprise, les groupes sociaux, l'état	<input type="checkbox"/>	L'insertion dans l'union européenne	<input type="checkbox"/>

(*) cocher les thèmes choisis.

Entretien à partir du dossier professionnel présenté : partie économique, juridique et sociale

CRITÈRES D'ÉVALUATION	FICHE N° 1				FICHE N° 2				FICHE N° 3			
	TI	I	S	TS	TI	I	S	TS	TI	I	S	TS
Pertinence des relevé des informations économiques, juridiques et sociales. - Intérêt du/des document(s) - Cohérence avec le thème choisi												
Utilisation adaptée des termes économiques, juridiques et sociaux. - Repérage du vocabulaire dans la documentation - Définition adaptée des termes												
Exploitation pertinente des documents - Mise en évidence des idées essentielles du/des document(s) - Liaison avec les savoirs												
Qualité de la communication écrite - Orthographe et syntaxe - Clarté de l'exposé												
Sous-total par fiche	/14				/14				/12			
Note non arrondie à reprinter sur CP-B : / 40												

CAP Vendeur-Magasinier en Pièces de Rechange et Accessoires Automobiles	
EP 1 – CP – Consignes à la commission d'interrogation	8/9

CAP VENDEUR-MAGASINIER EN PIECES DE RECHANGE ET EQUIPEMENTS AUTOMOBILES

EP1 Pratique de la vente et de la préparation de commandes
Coef. : 11

Contrôle ponctuel

	Note sur	
<p>CP-A. 1^{ère} phase : Prestation de vente reconstituée</p>		90
<p>2^{ème} phase : Entretien sur les activités de préparation de commande</p>		60
<p>Entretien sur les fiches environnement économique, juridique et social</p>		40
<p>Contenu et mise en forme du dossier</p>		30
Total		220

(1) en aucun cas la note proposée ne doit être communiquée au candidat

Total général		220
(1) Note proposée au jury (arrondie au demi-point supérieur)		20

Le candidat

Nom :

Prénom :

Date de naissance :

N° :

Appréciation globale justifiant la note :