

CORRIGE

Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative. Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des autorités académiques, chaque jury est souverain.

EP2 – VENTE CONSEIL

DOSSIER JURY

Connaître son métier et son
environnement professionnel

CAS N° 1 à 5

CAP FLEURISTE	SUJET
EP2 – Vente conseil	Page 1/1

Partie commerciale : connaître son métier et son environnement professionnel

CAS N°1

SITUATION PROPOSEE

Vous venez d'être livré de votre fournisseur de roses, votre responsable vous demande de les préparer pour la vente, donnez les différentes étapes de la préparation jusqu'à l'installation en magasin.

Préciser les étapes de la préparation des roses (juste livrées) avant de les mettre en magasin

- *désépiner sur 1/3 de la tige*
- *enlever les feuilles sur le tiers*
- *enlever les feuilles abîmées sur la partie haute*
- *nettoyer éventuellement le feuillage*
- *vérifier l'état de la fleur*
- *le premier pétale sera enlevé que lorsque la fleur sera vendue*
- *couper en biseau à l'aide d'un couteau aiguisé en respectant la longueur de la tige*
- *mettre les rosés dans une eau fraîche dans un vase de dimension appropriée*

CAP FLEURISTE	SESSION 2006	SUJET L20-R40
EP2 – Vente conseil		Page 1/1

Partie commerciale : connaître son métier et son environnement professionnel

CAS N°2

SITUATION PROPOSEE

1 Pourquoi est-il nécessaire d'entretenir le petit outillage ?

- Pour le garder en bon état
- Pour éviter la contamination des maladies entre végétaux
- Pour le risque de tétanos

2. Qu'est ce que le tétanos ?

- C'est une maladie infectieuse grave, caractérisée par des contractures douloureuses se généralisant sur tout le corps
- Le fleuriste peut le contracter lors de coupures ou de plaies souillées de terre ou terreau
- Un vaccin est obligatoire pour exercer le métier de fleuriste et se renouvelle tous les 10 ans

CAP FLEURISTE	SESSION 2006	SUJET
EP2 – Vente conseil		Page 1/1

**Partie commerciale : connaître son métier et son environnement
professionnel**

CAS N°3

SITUATION PROPOSEE

Quelle est l'utilisation d'une chambre climatique ?

Stocker les fleurs et feuillages

Augmenter la durée d'exploitation des fleurs en ralentissant le processus de combustion des réserves

Préparer par anticipation des bouquets et des compositions

Citez un type de fleurs à ne pas mettre en chambre climatique

Les fleurs exotiques

CAP FLEURISTE	SESSION 2006	SUJET
EP2 – Vente conseil		Page 1/1

Partie commerciale : connaître son métier et son environnement professionnel

CAS N°4

SITUATION PROPOSEE

Votre responsable s'aperçoit que votre concurrent commercialise des poinsettias au prix de 9€99 pièce.

Vous les commercialisez actuellement 11€ pièce, en appliquant un coefficient multiplicateur de 3.

- 1. Calculez le nouveau coefficient multiplicateur à appliquer dans le cas où vous vous alignez sur votre concurrent.*

Calcul du prix d'achat hors taxes de notre point de vente :

$$11 / 3 = 3.66$$

Calcul du nouveau coefficient de vente en commercialisant le poinsettia à 9€99

$$9.99 / 3.66 = 2.730$$

- 2. citez un avantage ainsi qu'un inconvénient pour un fleuriste de s'aligner sur la concurrence*

Avantage : apparaît comme dynamique par rapport à la clientèle et la concurrence

Inconvénient : perte de marge, mauvaise image de marque dans certains cas

Acceptez toutes réponses logiques

CAP FLEURISTE	SESSION 2006	SUJET
EP2 – Vente conseil		Page 1/1

**Partie commerciale : connaître son métier et son environnement
professionnel**

CAS N°5

SITUATION PROPOSEE

Pour quelles raisons doit on régulièrement procéder à l'entretien de l'atelier de préparation des fleurs ?

L'atelier doit être balayé, lavé et désinfecté afin :

- *d'éviter les chutes du personnel sur des feuillages ou fleurs coupées restants au sol*
- *de limiter la prolifération de microbes, de bactéries et des maladies des plantes*
- *de présenter un lieu propre si la clientèle peut y pénétrer*
- *véhiculer une bonne image de marque*
- *Travailler dans de bonnes conditions de travail.*

CAP FLEURISTE	SESSION 2006	SUJET
EP2 – Vente conseil		Page 1/1