

EP2 – VENTE CONSEIL

DOSSIER CANDIDAT –  
Connaissance et utilisation  
des documents usuels relatifs à la vente

CAS N° 1 à 5

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

**Partie commerciale : Connaissance et utilisation des documents usuels relatifs à la vente**

**CAS N°1**

---

SITUATION PROPOSEE

1. Donnez des exemples de produits pour expliquer les différents taux de T.V.A utilisés par un fleuriste.
2. Que signifie port dû et franco de port ?
3. Donnez des exemples de conditions de règlement ?
4. Calculez le prix net TTC sachant que le prix de vente brut TTC est de 46 euros et la remise accordée de 5%.

<b>CAP FLEURISTE</b>	<b>SESSION 2006</b>	<b>SUJET</b>
EP2 – Vente conseil		Page

**Partie commerciale : Connaissance et utilisation des documents  
usuels relatifs à la vente**

**CAS N°2**

*SITUATION PROPOSEE*

1- Vous devez effectuer une facture n° 200623 pour la société « Métal Alu » domiciliée au 5 rue du Général de Gaulle à Vaison La Romaine (84110), cette société bénéficie d'une remise de 10%

Les produits à facturer :

- 2 compositions à 24.5 € pièce
- 3 bouquets à 15 € pièce
- 3 vases à 10 € pièce

Boutique

FACTURE N°

TEL :

CLIENT :

Adresse : .....

.....

.....

Désignation	P.U ttc	Remise	P.U. net ttc	Q	Total
Total TTC					
Dont T.v.a 5.5% :		Dont T.v.a 19.6% :			

<b>CAP FLEURISTE</b>	<b>SESSION 2006</b>	<b>SUJET</b>
EP2 – Vente conseil		Page

**Partie commerciale : Connaissance et utilisation des documents usuels relatifs à la vente**

**CAS N°3**

---

SITUATION PROPOSEE

1. Lors d'une livraison d'un fournisseur que doit-on faire comme vérification ?
2. Si un colis est manquant lors d'une réception de marchandises, que doit-on faire en présence du livreur ?
3. De combien de délai dispose-t-on pour confirmer les réserves portées sur le bordereau du transporteur ?
4. La mention « sous réserve de déballage » a-t-elle une valeur légale ?
5. Quel est le cheminement administratif du bordereau de transport après avoir été signé lors de la réception ?

<b>CAP FLEURISTE</b>	<b>SESSION 2006</b>	<b>SUJET</b>
EP2 – Vente conseil		Page

**Partie commerciale : Connaissance et utilisation des documents usuels relatifs à la vente**

**CAS N°4**

---

SITUATION PROPOSEE

1. Donnez la signification :
  - Du tireur :
  - Du tiré :
2. Sur un chèque où indique-t-on le bénéficiaire ?
3. Que doit-on vérifier sur un chèque écrit manuellement par un client?
4. Que signifie endosser un chèque ?
5. Rappelez les mentions obligatoires d'un chèque.

<b>CAP FLEURISTE</b>	<b>SESSION 2006</b>	<b>SUJET</b>
EP2 – Vente conseil		Page

**Partie commerciale : Connaissance et utilisation des documents usuels relatifs à la vente**

**CAS N°5**

---

SITUATION PROPOSEE

Le 19 juin 2006, Madame PERRIN vous demande de livrer un panier de plantes pris en magasin à Mme LE PENSEC à l'Hôpital le plus proche de votre ville, le lendemain matin, le plus tôt possible car elle doit quitter sous peu l'hôpital.

Son prix est de 29 euros, la livraison dans ce secteur de la ville est gratuite.

1. Remplissez un bon de commande sur la base d'un document vierge ou présent dans le magasin en faisant apparaître les éléments indispensables.
2. Quelles précautions allaient vous prendre avant d'effectuer la livraison ?

<b>CAP FLEURISTE</b>	<b>SESSION 2006</b>	<b>SUJET</b>
EP2 – Vente conseil		Page