

EP2 – VENTE CONSEIL

DOSSIER CANDIDAT –
Participer au maintien de l'attractivité
du point de vente

CAS N° 1 à 5

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

Partie commerciale : participer au maintien de l'attractivité du point de vente

CAS N°1

SITUATION PROPOSEE

Votre magasin était fermé hier, vous êtes chargé de l'ouverture du magasin, quelles sont les tâches que vous devez faire en priorité pour avoir une clientèle satisfaite.

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

Partie commerciale :

CAS N°2

SITUATION PROPOSEE

Vous êtes chargé de l'entretien et du suivi des plantes dans votre boutique.

Rappelez les principales tâches à réaliser.

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

Partie commerciale :

CAS N°3

SITUATION PROPOSEE

Vous venez de réceptionner des plantes destinées à votre présentation extérieure, quels contrôles effectuez vous avant la mise en place ?

Quelles obligations avez-vous en terme d’affichage des prix ?

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

Partie commerciale :

CAS N°4

SITUATION PROPOSEE

Précisez le rôle de la vitrine.

Quel est le rôle de la règle d'or dans une vitrine, donnez un exemple.

Quelle réglementation en matière de prix s'applique dans une vitrine ?

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

Partie commerciale :

CAS N°5

SITUATION PROPOSEE

Quelle est la réglementation en vigueur pour l'exposition à l'extérieur du magasin ?

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