

EP2 - VENTE CONSEIL

DOSSIER CANDIDAT

Connaître son métier et son
environnement professionnel

CAS N° 1 à 5

CAP FLEURISTE	SUJET L20-R40
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.

CAP FLEURISTE	SESSION 2006	SUJET
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 ?*
- 2. Qu'est ce que le tétanos ?*

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 utilité d'une chambre climatique ?

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

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

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 ?

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