

Centre d'examen

Candidat

N°

**GRILLE D'ÉVALUATION ÉPREUVE PONCTUELLE**

**ÉPREUVE EP3**

**COMMUNICATION VENTE**

COMPETENCES	EVALUATION				
	TI	I	M	B	TB
1°) Adopter une tenue professionnelle adaptée..					
2°) Maîtriser les techniques de prise de contact et d'accueil de la clientèle.					
3°) Présenter les supports de vente et les valoriser.					
4°) Maîtriser les phases et les techniques de vente ▶ Rechercher les besoins  ▶ Argumenter en valorisant les produits  ▶ Assurer une vente additionnelle					
5°) Réaliser un accord mets et boissons adapté..					
6°) Répondre aux objections.					
7°) Reformuler et enregistrer la commande..					
8°) Renseigner précisément sur les informations géographiques et touristiques de proximité.					
9°) Prendre congé et s'assurer de la satisfaction du client.					
10°) Adopter un comportement professionnel adapté.					
<i>a = nombre de fois où les cases sont cochées.</i>	↕	↕	↕	↕	↕

