

BP COIFFURE		U41
E4	VENTE – CONSEIL	

FICHE DE NOTATION

Compétences	Critères ou exigences	Barème	Cdt N°	Cdt N°
Développer un argument de vente	<ul style="list-style-type: none"> Découverte des besoins du client : questionnement, écoute, reformulation Détection des besoins du coiffeur pertinence du conseil : présentation de la prestation proposée, argumentation : avantages effets attendus 	4		
Promouvoir un produit ou une prestation de service	<ul style="list-style-type: none"> réponse aux objections vente ou service complémentaire 	2		
Enoncer des connaissances	<ul style="list-style-type: none"> Composants essentiels Protocoles d'application Effets attendus Utilisation de vocabulaire technique 	4		
Communiquer à l'oral	<ul style="list-style-type: none"> Registre de langage adapté Vocabulaire adapté, de qualité Aptitude à la communication Clarté de l'argumentation Accueil Prise de congé 	4		
Soigner sa présentation générale	<ul style="list-style-type: none"> Présentation – tenue Gestes et postures 	1		
Rédiger une fiche technique	<ul style="list-style-type: none"> Exactitude du diagnostic : complet et sans erreur Suggestion coiffeur et prestations ou services proposés, réalisés Justification des écarts Utilisation du vocabulaire technique Présentation : clarté, propreté, lisibilité 	5		
Sous TOTAL		/20		
<u>Pénalités :</u> Si absence de cohérence entre la fiche technique et la présentation du candidat		-1 à -4		
TOTAL		/20		

Centre d'examen :		Date :
NOM des membres du jury	Qualité et Etablissement	Signature