

DOSSIER JURY
DOCUMENTS D'AIDE À L'ENTRETIEN

CAP FLEURISTE

EP2 VENTE-CONSEIL
1H15 – coefficient 4

PRESTATIONS DE VENTE (0h25 max)
ENTRETIENS (0h50 max)

**DOSSIER JURY
DOCUMENTS D'AIDE À L'ENTRETIEN**

CAP FLEURISTE

**EP2 VENTE-CONSEIL / ENTRETIENS
0H50**

1°) Appréciation du candidat sur sa prestation de vente (0h05)

2°) Entretien avec le jury permettant de vérifier l'aptitude du candidat à : (0h20 pour les dossiers 1 à 5)

dossier 1 – utiliser des documents usuels dans l'exercice du métier de fleuriste

dossier 2 – participer au maintien de l'attractivité du point de vente

dossier 3 – offrir des services et des conseils au client

dossier 4 – prendre en compte d'une réclamation

dossier 5 – connaître son métier, son environnement professionnel.

dossier 6 – connaître l'environnement économique, juridique et social des activités professionnelles (0h25)

**DOSSIER JURY
DOCUMENTS D'AIDE À L'ENTRETIEN**

CAP FLEURISTE

EP2 VENTE-CONSEIL / ENTRETIENS

DOSSIER 1

Utilisation des documents usuels dans l'exercice du métier de fleuriste

ENTRETIEN AVEC LE JURY

DOCUMENTS D'AIDE A L'ENTRETIEN

Connaissance et utilisation des documents usuels relatifs à la vente.

Proposition de questionnement aux candidats.

(annexe 1) :

- Identifier ce document.
- Retrouver les erreurs figurant sur ce chèque.
- Décrire les différentes parties du chèque.
- Enoncer les vérifications à opérer avant d'encaisser ce chèque.
- Citer d'autres moyens de paiement.
- Le chèque est-il un moyen de paiement sûr pour le fleuriste ? expliquer.

(annexe 2):


- Observer le document : l'identifier. Indiquer les mentions obligatoires.
- Indiquer le taux de T.V.A appliqué sur ces marchandises.
- Lister les taux de TVA pratiqués en fleuristerie. Donner des exemples.
- Expliquer le sigle TVA.
- Indiquer le montant net à payer.
- Définir le terme « escompte ».

R.I.B (annexe 3) :

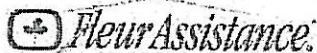
- Définir le sigle R.I.B.
- Indiquer l'utilité d'un R.I.B.
- Indiquer comment se le procurer.

CAP FLEURISTE	SESSION 2007	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (entretiens)		PAGE 1 / 4

Annexe n°1

€ <u>38.50</u> Ordre _____ _____ _____ Date <u>10/11/06</u>	 € soixante dix huit euros et 50 cts Gentils Coquelicots PARIS Agence Place Clichy 75017 PARIS 01 41 20 13 00 06 74 08 5	€ 78.50 10/11/06 VENT PLUS RUE TENERCIER 75017 PARIS
N° 7 456 093	N° de chèque : 274560950034030004066A024205240075	

Annexe n°2



marque commerciale de FLOWER SYSTEM

B.P.
Fleurs 437
94638
Rungis Min Cedex

FLOWER SYSTEM S.A. au capital de 640 000 euros
RC Fontaine 314 910 985 Code APE 512C Siret 314 910 985 0014

Fleurs Coupées Tél. : 01 45 12 05 80 Fax : 01 45 12 05 82
Plantes d'intérieur - : 01 45 12 05 60 - : 01 45 12 05 63
Pépinières et Vivaces - : 01 45 12 05 90 - : 01 41 73 37 86
Accessoires - : 01 45 12 05 92 - : 01 45 12 05 93
Passez vos commandes 24 heures sur 24 (répondeur)

DATE	CODE CLIENT		
10.11.06	56222	385594	1

NOM ET ADRESSE
733156
Gentils coquelicots
Impasse aux herbes
78 000 Versailles

VENTE: PH. ZIND
PRÉPARATION:
FACTURATION: 02 VANNY
LIVRAISON:
N/Ref. Intracomm. : FR 12314910985

CODES	DÉSIGNATION	QUANTITÉ	PUR	PUR	MONTANT HT	TVA
SFABUL	ANEMONE CHRISTINA UNICOLORE EX	10	5,10	5,10	51,00	1
M1R3UL	RENONCULE EXTRA	10	2,60	2,60	26,00	1
CSJ16J	JACINTHE COUPEE ROSE	5	4,70	4,70	23,50	1
BL126J	TULIPE COUPEE	5	3,15	3,15	15,75	1
F7L26J	LYSIANTHUS MARIACHI MISTY PINK	4	6,50	6,50	26,00	1
G8S16J	SKIMPPIA RUBELLA	5	4,00	4,00	20,00	1
E6H26J	HORTENSIA VERT 40	10	2,80	2,80	28,00	1
UYR4AR	ROSE UNITE (Eq. 20t) 40	4	10,75	10,75	43,00	1
URAI6J	ALCHEMILLE 40	10	3,05	3,05	30,50	1
M1R3UL	RENONCULE EXTRA	10	2,60	2,60	26,00	1
AIK5KL	ROSE BR ALEGRIA 50 (10T)ORANGE	5	5,95	5,95	29,75	1

"Aucun Escompte n'est accordé"

TAXABLE	MONTANT TAXABLE	CODE TVA	Taux TVA	MONTANT TVA	EXONERE	MONTANT EXONERE
TVA 1	319,50	1	5,50	17,57		
TOTAL TAXABLE	319,50		TOTAL TVA	17,57	TOTAL EXONERE	337,07
CONDITIONS DE PAIEMENT: CHEQUE A F d M TOTAL D'EGALITE						SOMME RECUE

4321	385594	337,07E
CODE CLIENT	N° FACTURE ET DATE	MONTANT

Vous avez réglé à FleurAssistance CAIS. 0E
DATE N° FACTURE MONTANT DATE N° FACTURE MONTANT

PAPILLON DÉTACHABLE À JOINDRE
IMPÉRATIVEMENT À VOTRE RÉGLEMENT

JURIDICTION : En cas de contestation, seul le Tribunal de Commerce de Fontaine est compétent, reconnu et accepté de part et d'autre.

FleurAssistance votre partenaire comptable

La possession de cette facture originale (imprimée sur fond blanc) ne vaut pas preuve de règlement. Un reçu vous est immédiatement délivré, si vous réglez un ou des crédits.

Annexe n°3

Crédit Mutuel		RELEVÉ D'IDENTITÉ BANCAIRE	
CCM PALAISEAU IGNU Tél 08-20-09-99-16 14 PLACE STALINGRAD 91430 IGNU		SPECIMEN	
Identifiant national de compte bancaire - RIB			
Code Banque	Code Guichet	Numéro de Compte	Cle RIB
12659	06274	000125632589	53
Domiciliation			IGNY VAUHALLAN
Identifiant international de compte bancaire			
IBAN (International Bank Account number)		BIC (Bank Identification Code)	
FR76 1027 8062 7400 0407 2134 153		CMCIFR2A	
TITULAIRE DU COMPTE ACCOUNT OWNER		Gentils Coquelicots Impasse aux herbes 78 000 Versailles	

**DOSSIER JURY
DOCUMENTS D'AIDE À L'ENTRETIEN**

CAP FLEURISTE

EP2 VENTE-CONSEIL / ENTRETIENS

DOSSIER 2

Participation au maintien de l'attractivité du point de vente

ENTRETIEN AVEC LE JURY

DOCUMENTS D'AIDE A L'ENTRETIEN

Participer au maintien de l'attractivité du point de vente

Proposition de questionnement aux candidats

Vitrines : (annexe 1)

- Observer l'annexe n°1. Il s'agit de deux vitrines proposant un même produit : l'orchidée.
Lequel est détaillant, lequel est fournisseur ? Pourquoi ?
- Préciser le rôle de la vitrine.
- Lister les éléments composants cette devanture (doc 1).
- Lister les facteurs d'ambiance composant ce stand (doc 2).

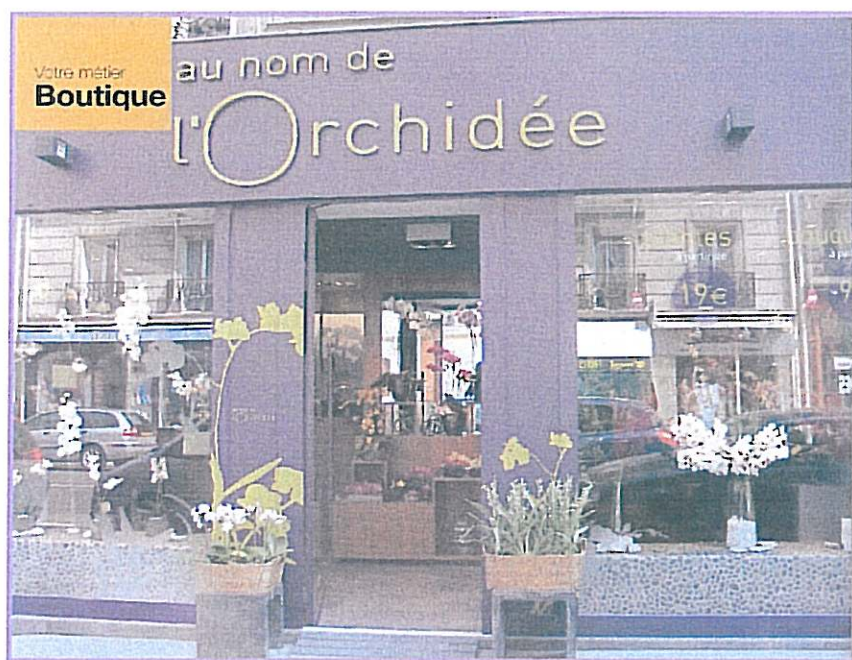
Zone marchande extérieure (annexe 2) :

- Préciser le rôle de la zone marchande extérieure.
- Enumérer le matériel mis à disposition du fleuriste pour présenter et mettre en valeur ses produits

CAP FLEURISTE	SESSION 2007	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (entretiens)	PAGE 1/3	

Annexe 1 : vitrines

Doc 1



Photos : Information Fleuriste.



Doc 2

CAP FLEURISTE	SESSION 2007	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (entretiens)	PAGE 2/3	

Annexe 2 : Zone marchande extérieure



Comme toute création d'entreprise, l'ouverture ou la reprise d'une boutique de fleurs ne s'improvise pas : étude de marché, financement, choix de l'emplacement, définition d'un concept adapté... Il faut passer à tout !

CAP FLEURISTE	SESSION 2007	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (entretiens)	PAGE 3 / 3	