

Date : Matin Après-midi

NOM ET SIGNATURE DES MEMBRES DU JURY : .....

PHASE DE LA VENTE	CRITÈRES D'ÉVALUATION	B A R E M E	A* C*	NUMÉRO DES SUJETS				NUMÉRO CANDIDATS			
ACCUEIL COMMUNICATION	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Attitude avenante</li> <li>- Présentation ( coiffure, habillement, maquillage ... )</li> <li>- Mise en confiance du client / de la cliente.</li> <li>- Aptitude générale à la communication verbale et non verbale</li> </ul>	5									
RECHERCHE DES BESOINS	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Découverte des besoins exprimés</li> <li>- Prise en compte des besoins exprimés</li> <li>- Intégration des nouvelles informations</li> <li>- Reformulation de la découverte des besoins</li> </ul>	7									
CHOIX DU PRODUIT OU SERVICE	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Choix judicieux et adapté</li> </ul>	4									
ARGUMENTATION	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Présentation d'une argumentation logique, rigoureuse et adaptée</li> <li>- Capacité à valoriser produit et /ou service (démonstration)</li> </ul>	6									
RÉPONSE À L'OBJECTION	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Attitude et maîtrise face à l'objection</li> </ul>	3									
PRISE DE CONGÉ	<ul style="list-style-type: none"> <li>- conclusion vente</li> <li>- Prise de congé</li> </ul>	3									
			SOUS TOTAL								
FICHE			10								
	TOTAL		40								
		TOTAL EN POINTS ENTIERS SUR 20									

\*A : acquis - \*C non acquis ( cochez la case correspondante )