

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 situation n°1

Observer le document 1 :

Votre boutique n'a actuellement pas d'enseigne.

- 1) A quoi sert une enseigne ?
- 2) Quelles doivent être les qualités d'une enseigne ?
- 3) Citer deux types d'enseigne.

CAP FLEURISTE	SUJET	SESSION 2008
EPREUVE EP2 : VENTE/CONSEIL (entretiens/participation au maintien de l'attractivité du point de vente)		Page : 1 sur 6



CAP FLEURISTE	SUJET	SESSION 2008
EPREUVE EP2 : VENTE/CONSEIL (entretiens/participation au maintien de l'attractivité du point de vente)		Page : 2 sur 6

Proposition de situation n°2

Votre employeur a actuellement une boutique de fleurs très traditionnelle de décoration vieillissante. Il ne juge pas utile de faire des travaux, car selon lui, ce qui importe, c'est uniquement la qualité des fleurs et de l'art floral.

- 1) Qu'en pensez-vous ?
- 2) Quels sont les facteurs d'ambiance à prendre en compte dans une boutique ?

CAP FLEURISTE	SUJET	SESSION 2008
EPREUVE EP2 : VENTE/CONSEIL (entretiens/participation au maintien de l'attractivité du point de vente)		Page : 3 sur 6

Proposition de situation n°3

C'est l'approche des fêtes de fin d'année, et votre employeur vous demande de réaliser le décor de vitrine. Vous êtes libre d'agir selon vos compétences et vos connaissances commerciales.

- 1) A quoi sert une vitrine ?
- 2) Quelles sont les règles que vous allez suivre pour que cette vitrine soit réussie ?

CAP FLEURISTE	SUJET	SESSION 2008
EPREUVE EP2 : VENTE/CONSEIL (entretiens/participation au maintien de l'attractivité du point de vente)		Page : 4 sur 6

Proposition de situation n°4

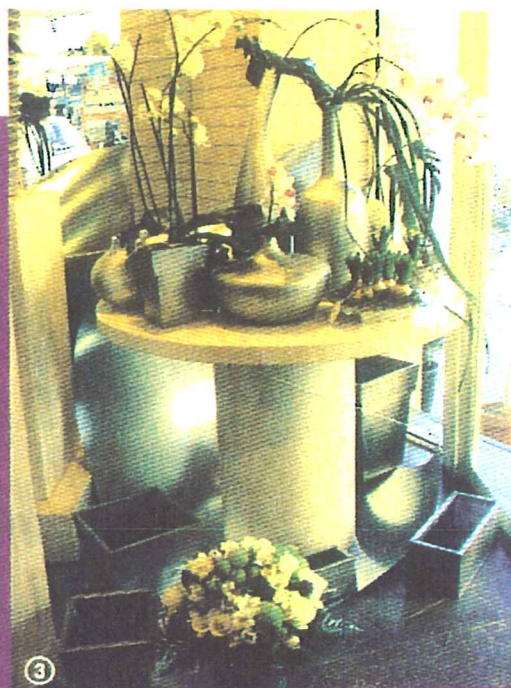
Observer le document 4 :

Vous avez pour habitude de ne pas noter systématiquement le prix sur chacun de vos produits : vos clients n'ont qu'à demander, ils sont habitués.

- 1) Que pensez-vous de cette pratique ? Quels en sont les inconvénients ?
- 2) Que stipule la loi en matière d'affichage des prix chez les commerçants ?

CAP FLEURISTE	SUJET	SESSION 2008
EPREUVE EP2 : VENTE/CONSEIL (entretiens/participation au maintien de l'attractivité du point de vente)		Page : 5 sur 6

Document 4



① Chaleureux et modeste, Guy Labaste se décrit lui-même comme « *une antistar* ». Bertrand Le Moulenc était absent le jour de notre visite.

② La vitrine de droite offre un camaïeu de violet. Le mobilier est "maison", construit à partir de matériaux recyclés.

③ Répondant à la vitrine violette, son pendant blanc et acier, dans la vitrine de gauche, pour un décor un peu futuriste.

④ Fruits, légumes, feuillages, pots, vases... le vert dans tous ses états.

⑤ La touche noire, très tendance, la préférée de Guy Labaste, car elle permet des mises en scène très esthétiques.

