

Session : 2008

**B.E.P.
OPTIQUE - LUNETTERIE**

NOM : _____

Prénom : _____

N° Candidat

A

**E.P.2 :
RÉALISATIONS TECHNIQUES et COMMERCIALES
VENDRE des PRODUITS d'OPTIQUE-LUNETTERIE**

REPÈRES D'ÉVALUATION	PROFIL (1)				Base de Note	Note du Candidat
	Très Bien	Bien	Assez Bien Passable	Insuffisant Médiocre		
ACCUEILLIR le CLIENT : <ul style="list-style-type: none">Présentation physique adaptée : _____Attitude empreinte d'empathie : _____Formule d'accueil courtoise : _____					1 2 1	___ / 4
DÉTERMINER les BESOINS et les MOTIVATIONS du CLIENT: <ul style="list-style-type: none">Questionnement relatif au produit, adapté : _____Questionnement relatif au prix, adapté : _____Écoute, reformulation : _____					2 1 1	___ / 4
PRÉSENTER les ARTICLES et ARGUMENTER pour VENDRE : <ul style="list-style-type: none">Présenter l'(les) article(s) adapté(s) aux besoins : _____Mettre en valeur et/ou en situation les articles : _____Argumenter en liaison avec les motivations : _____					1 1 1	___ / 3
IDENTIFIER et TRAITER les OBJECTIONS : <ul style="list-style-type: none">Relatives au produit et au prix : _____					1	___ / 1
CONCLURE la VENTE : <ul style="list-style-type: none">Mettre en œuvre les techniques de conclusion de la vente : _____Proposer une vente additionnelle : _____Adopter une attitude commerciale lors des opérations de facturation et de caisse : _____Rassurer le client et prendre congé : _____					1 0,5 0,5 1	___ / 3
ENTRETIEN avec la COMMISSION : <ul style="list-style-type: none">Procéder à une réflexion critique de la simulation de vente : _____Mettre en évidence les points forts et les points faibles: _____					3	___ / 3
NOMS et SIGNATURES des EXAMINATEURS : Professeur de vente : _____ Professionnel : _____						___ / 18

TOTAL :

Date : _____

(1) Cocher la case correspondant au comportement observé

Proposition de barème de notation

Repère d'évaluation	Très bien	Bien	Assez bien	insuffisant
1. Accueillir le client	1	0,7	0,5	0,2
	2	1,4	1	0,4
	1	0,7	0,5	0,2
2. Déterminer les besoins	2	1,4	1	0,4
	1	0,7	0,5	0,2
	1	0,7	0,5	0,2
3. Présenter les articles	1	0,7	0,5	0,2
	1	0,7	0,5	0,2
	1	0,7	0,5	0,2
4. Identifier et traiter les objections	1	0,7	0,5	0,2
5. Conclure la vente	1	0,7	0,5	0,2
	0,5	0,3	0,2	0,1
	0,5	0,3	0,2	0,1
	1	0,7	0,5	0,2
6. Entretien avec la commission	1,5	1	0,6	0,1
	1,5	1	0,6	0,1