



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP Nord Pas-de-Calais pour la  
Base Nationale des Sujets d'Examens de l'enseignement professionnel**

**Campagne 2009**

Ce fichier numérique ne peut être reproduit, représenté, adapté ou traduit sans autorisation.

## **EPREUVE EP3 : VENTE**

### **Fiche d'organisation**

#### **Matériel :**

- 1 étal de vente de type commercialisation.
- Des étiquettes de prix et de promotion de produits.
- Balance(s)
- Emballages nécessaires à la remise des produits au client.
- Un fond de caisse pour le rendu monnaie.
- Eventuellement supports publicitaires, carte des zones F.A.O., etc. pour placer les candidats dans des conditions optimales de simulation de vente.

#### **Produits :**

A titre indicatif :

- Quatre différentes sortes de filets.
- Deux poissons coupés.
- Deux poissons entre un et deux kilos
- Un poisson de plus de deux kilos.
- Deux types de poisson plat (moins d'un kilo) et au minimum 5 pièces par type.
- Deux types de poisson rond (moins d'un kilo) et au minimum 5 pièces par type
- Quelques céphalopodes.
- Coquillages, moules, huîtres, crevettes, etc.
- Produits traiteur (soupe, sauce, etc.)

#### **Déroulement de l'épreuve :**

Le jury est composé d'un formateur et d'un professionnel. L'un des membres du jury joue le rôle du client.

Le scénario de vente comprend une interrogation sur les caractères organoleptiques d'un produit et de plusieurs achats distinct et effectifs qui doivent permettre évaluer le candidat sur les points suivants :

- Accueillir le client.
- Rechercher ses besoins et ses motivations.
- Sélectionner les produits nécessaires à la satisfaction de la commande et calculer les quantités.
- Argumenter votre proposition et traiter les éventuelles objections.
- Peser les produits à l'aide de la balance électrique.
- Proposer (sans exécuter) la préparation correspondant aux produits et à leurs recettes.
- Proposer une vente additionnelle en particulier en valorisant une promotion.
- Etablir une fiche de débit préparant l'encaissement
- Encaissement et prise de congé du client.

**Durée de l'épreuve :** Maximum par candidat 30 minutes

CAP POISSONNIER	ORGANISATION
EP3 – Vente et commercialisation	Page 1/1

**C.A.P. POISSONNIER**  
**EPREUVE EP3 Vente et commercialisation**  
**Durée : 30 minutes**

<b>C 2 6 Réaliser les opérations liées à la vente</b>		<b>TS</b>	<b>S</b>	<b>I</b>	<b>TI</b>	
<b>C2 6 1</b> Approvisionner les vitrines ou étal : - mettre en valeur - étiqueter	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Une mise en place rationnelle, l'étiquetage des produits aquatiques (étiquetage approprié)</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<b>10</b>
<b>C2 6 2</b> Peser, emballer	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Le pesage est correctement réalisé, le conditionnement et/ou l'emballage choisi correspondent aux produits</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<b>10</b>
<b>C4 1 1</b> Accueillir le client <b>C4 1 4</b> Prendre congé	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Une attitude dynamique et détendue, un sourire franc, un langage précis</li> <li>▪ Les remerciements, l'au revoir</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<b>10</b>
<b>C4 1 2</b> Identifier les besoins du client, renseigner, proposer  <b>C4 1 3</b> Vendre	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ L'exactitude des renseignements écrits</li> <li>▪ Un questionnement adapté</li> </ul>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<b>30</b>

**TS** : Très satisfaisant – **S** : Satisfaisant – **I** : Insuffisant – **TI** : Très Insuffisant

**Notations indicatives**

<b>Barème</b>	<b>TI</b>	<b>I</b>	<b>S</b>	<b>TS</b>
<b>10</b>	<b>0 à 2</b>	<b>3 ou 4</b>	<b>5 à 8</b>	<b>9 ou 10</b>
<b>20</b>	<b>0 à 4</b>	<b>5 à 9</b>	<b>10 à 15</b>	<b>16 à 20</b>
<b>30</b>	<b>0 à 7</b>	<b>8 à 14</b>	<b>15 à 22</b>	<b>23 à 30</b>