



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**CRDP ALSACE**

Ce document a été numérisé par le CRDP  
d'Alsace pour la Base Nationale des Sujets  
d'Examens de l'enseignement  
professionnel

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

Session : 2009

**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		
<b>ACCUEILLIR le CLIENT :</b>						
• Présentation physique adaptée : _____					1	___ / 3
• Attitude empreinte d'empathie : _____					1	
• Formule d'accueil courtoise : _____					1	
<b>DÉTERMINER les BESOINS et les MOTIVATIONS du CLIENT :</b>						
• Questionnement relatif au produit, adapté : _____					2	___ / 4
• Questionnement relatif au prix, adapté : _____					1	
• Écoute, reformulation : _____					1	
<b>PRÉSENTER les ARTICLES et ARGUMENTER pour VENDRE :</b>						
• Présenter l'(les) article(s) adapté(s) aux besoins : _____					1	___ / 4
• Mettre en valeur et/ou en situation les articles : _____					1	
• Argumenter en liaison avec les motivations : _____					1	
• Choisir les arguments : _____					1	
<b>IDENTIFIER et TRAITER les OBJECTIONS :</b>						
• Relatives au produit : _____					1	___ / 2
• Relatives au prix : _____					1	
<b>CONCLURE la VENTE :</b>						
• Mettre en œuvre les techniques de conclusion de la vente : _____					0,5	___ / 2
• Proposer une vente additionnelle : _____					0,5	
• Adopter une attitude commerciale lors des opérations de facturation et de caisse : _____					0,5	
• Rassurer le client et prendre congé : _____					0,5	
<b>ENTRETIEN avec la COMMISSION :</b>						
• Procéder à une réflexion critique de la simulation de vente : _____					3	___ / 3
• Mettre en évidence les points forts et les points faibles : _____						

**NOMS et SIGNATURES des EXAMINATEURS :**

**TOTAL :** | \_\_\_\_\_ / 18

Professeur de vente : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_

Professionnel : \_\_\_\_\_

(1) Cocher la case correspondant au comportement observé

Proposition de barème de notation

A

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