



SERVICES CULTURE ÉDITIONS  
RESSOURCES POUR  
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Montpellier 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.

**BREVET PROFESSIONNEL SOMMELIER**  
**E1U12 : COMMUNICATION ET COMMERCIALISATION**

**Contrôle ponctuel**

NOM et prénom du candidat : .....

N°: ..... Académie : .....

Date de l'épreuve : ..... Centre d'examen : .....

CRITERES D'OBSERVATION INDICATEURS DE PERFORMANCE	OBSERVATIONS BAREME
<b>SE PRÉSENTER, ACCUEILLIR LE CLIENT, LE FIDÉLISER</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vérifier l'hygiène corporelle et vestimentaire.</li> <li>• Prendre contact, personnaliser la relation commerciale.</li> <li>• Susciter l'intérêt du client et s'assurer de sa satisfaction.</li> <li>• Promouvoir son établissement, soigner son image de marque.</li> </ul>	/ 16
<b>CONSEILLER LA CLIENTÈLE ET OPTIMISER LES VENTES</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier le contexte, prendre en compte les attentes.</li> <li>• Orienter les choix et argumenter ses propositions.</li> <li>• Tenir compte de la politique commerciale de l'établissement.</li> <li>• Conclure et rédiger les bons de commande.</li> </ul>	/ 16
<b>DIALOGUER CLAIREMENT AVEC LE CLIENT</b>	/ 8
<b>TOTAL</b>	..... / 40
	<b>NOTE : ..... / 20</b>

Nom des évaluateurs	Qualité	Signature

<b>BREVET PROFESSIONNEL SOMMELIER</b>	<b>Grille d'évaluation</b>	
Épreuve : E1 - Pratique professionnelle Sous-épreuve : Communication et commercialisation Unité : U12	Session 2010	Page 1/1
	Durée : 40 mn	Coef. : 2