



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

## B.E.P. VENTE ACTION MARCHANDE

### E.P.2 - Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente

<b>PARTIES</b>	<b>TÂCHES À EFFECTUER</b>	<b>POINTS</b>
<b>1<sup>ère</sup> PARTIE :</b> Caractériser la situation du point de vente	Caractériser la situation du point de vente et dégager ses atouts géographiques et commerciaux	...../ 04
	Positionner le point de vente par rapport à la concurrence en matière de prix, produits et services	...../ 11
<b>2<sup>ème</sup> PARTIE :</b> Gérer un stock	Compléter un cadencier	...../ 10
	Détecter et signaler les ruptures et/ou les surstocks	...../ 04
	Rechercher les solutions adaptées	...../ 06
<b>3<sup>ème</sup> PARTIE :</b> Réaliser une commande	Réaliser un bon de commande	...../ 12
	Rédiger un courriel de commande	...../ 12,5
<b>4<sup>ème</sup> PARTIE :</b> Réaliser des calculs commerciaux	Compléter le tableau de calcul des prix	...../ 13,5
	Calculer le nouveau prix de vente et la nouvelle marge	...../ 07
<b>TOTAL</b>		<b>...../ 80</b>
<b>NOTE SUR 20 (TOTAL : 4)</b>		<b>...../20</b>

NATIONAL	SESSION JUIN 2010	BARÈME	TIRAGES
B.E.P. Vente action marchande		Coef. : 4	
ÉPREUVE : E.P.2 -Travaux professionnels liés à l'environnement, à la communication et à l'exploitation commerciale du point de vente		Durée : 2 h 00	Page 1/1