

**Épreuve E2 – Commercialisation d'un concept de réception innovant.****A l'attention des jurys**

*L'ensemble des membres du jury étudie, pendant une durée de 15 minutes maximum, la situation support de l'épreuve (sujet national), afin d'appréhender le contexte et de définir leurs interventions lors de l'entretien commercial.*

*Entretien commercial en français et en anglais (30 min)*

*Le candidat mène un entretien commercial avec les membres du jury jouant le rôle de clients, afin de dégager les caractéristiques de la réception à organiser et collecter les informations nécessaires.*

*Le candidat intervient majoritairement en français et pour au moins 30 % en anglais*

*Le candidat est autorisé à utiliser un conducteur ou guide d'entretien.*

*Préparation du dossier de la prestation (2 h 30 min)*

*Le candidat muni des éléments recueillis pendant l'entretien élabore le projet de la réception. La réception doit obligatoirement être **personnalisée et présentant un caractère innovant par rapport aux habitudes du client en terme de produit de présentation d'animation...***

*Le candidat dispose d'un équipement informatique lui permettant de travailler avec les logiciels généraux (traitement de texte, tableur, logiciel d'animation), de consulter les sites Internet et d'imprimer. Il est conseillé au candidat qui a suivi sa formation dans un autre lieu que le centre d'épreuve, de s'assurer avant l'épreuve que le matériel et les logiciels lui conviennent, dans le cas contraire, il doit apporter et installer son propre matériel.*

***Le candidat aura la possibilité de joindre les membres du jury par téléphone afin d'obtenir des informations complémentaires liées au cas traité.***

*Les éléments réalisés doivent permettre au candidat de soutenir la présentation orale du projet de réception, tous les supports de présentation sont admis.*

*Présentation du projet de réception et conclusion de la négociation (1 h maximum)*

*Le candidat présente le dossier de la réception à caractère innovant en prenant appui sur les supports qu'il a préparés (documents écrits et/ou audiovisuels) et répond aux questions des membres du jury sur la prestation proposée avant de conclure la négociation commerciale.*

*A l'issue de l'épreuve, le jury conserve les éléments du dossier de la réception remis par le candidat.*

***Ces documents ne sont pas évalués.***

*Pour l'élaboration du projet le candidat dispose de toute la documentation nécessaire et d'un outil informatique complet (ordinateur, imprimante) avec accès internet.*