



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

ACADÉMIE :

Session 2011

BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE
ÉPREUVE E3 - COMMERCIALISATION – NÉGOCIATION
 (épreuve ponctuelle orale)

U 3.1. – Organisation et Négociation - Coeff. : 4 - 45 minutes

CANDIDAT :	N° :	Evaluation du dossier : Coeff. 1 Entretien/Négociation Coeff. 3
CENTRE :		
JURY N°		
Rappel : L'absence de dossier ou sa remise hors délai entraîne la note 0 à la sous-épreuve U 31		
A. Évaluation du dossier		/ 20
<ul style="list-style-type: none"> • Présentation informatisée du dossier • Esthétique d'ensemble du dossier • Pertinence des contenus • Qualité rédactionnelle (orthographe, vocabulaire, style, syntaxe, clarté de l'expression) 		<ul style="list-style-type: none"> / 3 / 3 / 10 / 4
<ul style="list-style-type: none"> • Pénalisation éventuelle 		-
B. Entretien		/ 60
<ul style="list-style-type: none"> • Présentation de la proposition commerciale (15 minutes maximum – ne pas interrompre le candidat) <ul style="list-style-type: none"> • Qualité de la communication verbale et non verbale • Utilisation du vocabulaire professionnel • Mise en valeur de la proposition commerciale • Qualité de présentation du devis 		<ul style="list-style-type: none"> / 5 / 5 / 5 / 5
<ul style="list-style-type: none"> • Négociation (30 minutes maximum) <ul style="list-style-type: none"> • Aptitude au dialogue • Aptitude à conduire un questionnement • Aptitude à répondre aux objections et pertinence des arguments avancés • Aptitude à conclure • Aptitude à expliciter l'organisation de son travail • Aptitude à analyser des problèmes techniques et/ou organisationnels 		<ul style="list-style-type: none"> / 5 / 5 / 10 / 5 / 5 / 10
Observations :	TOTAL A + B	/ 80
NOMS des membres de la commission d'évaluation et signatures	NOTE : / 20	