



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

Appréciation du candidat sur prestation	5 min.
Entretien avec le jury pour but de vérifier l'aptitude du candidat (vente)	20 min. maximum Dossiers 1 à 5
Connaître l'environnement économique, juridique et social des activités professionnelles	25 min. maximum (10+15) Dossier 6

## Entretien Dossier 2



CAP FLEURISTE

### Épreuve EP2

Pratique de la vente  
conseil en magasin

**SESSION 2011**

**PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ DU POINT DE VENTE**

**Situation 1**

**DOCUMENTS 1 / 2**

- Nommer les enseignes auxquelles font références ces documents.

**Réponse : Carrefour ou Monceau fleurs.**

- Expliquer le terme de « image de magasin » ou « image de marque »

**Réponse : c'est la perception que le client a d'un magasin**

- Indiquer la méthode de vente utilisée par ces enseignes :

**Réponse : libre service**

- Expliquer son principe

**Réponse : le client se sert lui même.**

- Nommer les autres méthodes de vente :

**Réponse : la vente traditionnelle, la vente à distance**

- Expliquer leurs principes.

**DOCUMENT 2 uniquement (1<sup>e</sup> photo)**

- Expliquer le principe de « l'effet de masse »

**Réponse : C'est une présentation ou il y a abondance de produits, mais ordonnée. Le produit perd son identité. C'est la quantité qui prime. Il y a un dégradé de couleurs.**

<b>CAP FLEURISTE</b>	<b>SESSION 2011</b>	<b>SUJET</b>
<b>EPREUVE : EP2 Pratique de la vente conseil en magasin</b>	<b>Coefficient : 4 Durée totale : 1H15</b>	<b>page : 13/29</b>

**PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ DU POINT DE VENTE**

**Situation 2**

**Document 3**

- Nommer l'enseigne à laquelle font références ces documents.

**Réponse : la java bleue**

- Indiquer la méthode de vente utilisée par cette enseigne.

**Réponse : la vente traditionnelle**

- Expliquer son principe.

**Réponse : le vendeur détermine le besoin du client, le conseille, le sert.**

- Nommer les autres méthodes de vente.

**Réponse : le libre service, la vente à distance**

- Expliquer leurs principes.

- En regardant les 2 photos, indiquer les facteurs d'ambiance présents

**Réponse : l'enseigne, l'aménagement (vitrine, meubles de rangement, éclairage).**

- Préciser la réglementation pour la zone marchande extérieure.

**Réponse : une demande est à réaliser auprès de la Mairie**

<b>CAP FLEURISTE</b>	<b>SESSION 2011</b>	<b>SUJET</b>
<b>EPREUVE : EP2 Pratique de la vente conseil en magasin</b>	<b>Coefficient : 4 Durée totale : 1H15</b>	<b>page : 14/29</b>

**ENTRETIEN : Dossier 2**

**PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ DU POINT DE VENTE**

**Situation 3**

**Document 4**

- Préciser le rôle d'une vitrine

*Réponse : Attirer l'attention du chaland, éveiller son intérêt, déclencher son désir d'achat, provoquer l'achat.*

- S'agit-il d'un fleuriste traditionnel ou un libre service ? Expliquer.

*Réponse : fleuriste traditionnel.*

- A quelle période de l'année fait référence cette vitrine ?

*Réponse : automne et ou halloween*

- Citer des accessoires et des couleurs qui peuvent être utilisées pour ce thème.

*Réponse : Citrouille, châtaigne, marron, couleur orangé...*

- Nommer d'autres thèmes de vitrine.
- L'étiquetage des prix est-il obligatoire ?

**Situation 4**

**Document 5**

- Énumérer le matériel mis à la disposition du fleuriste pour présenter et mettre en valeur les produits.

- Énumérer des facteurs d'ambiance.

- Énoncer des règles d'entretien du magasin.

*Exemple : détecter et retirer les végétaux impropres à la vente, maintenir les végétaux en état de vente.*

CAP FLEURISTE	SESSION 2011	SUJET
EPREUVE : EP2 Pratique de la vente conseil en magasin	Coefficient : 4 Durée totale : 1H15	page : 15/29