



SERVICES CULTURE ÉDITIONS
RESSOURCES POUR
L'ÉDUCATION NATIONALE

**Ce document a été numérisé par le CRDP de Clermont-Ferrand
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.

Centre d'examen

Candidat

N°

GRILLE D'ÉVALUATION ÉPREUVE PONCTUELLE

ÉPREUVE EP3

COMMUNICATION VENTE

COMPETENCES	EVALUATION				
	TI	I	M	B	TB
1°) Adopter une tenue professionnelle adaptée..					
2°) Maîtriser les techniques de prise de contact et d'accueil de la clientèle.					
3°) Présenter les supports de vente et les valoriser.					
4°) Maîtriser les phases et les techniques de vente <ul style="list-style-type: none"> ▶ Rechercher les besoins ▶ Argumenter en valorisant les produits ▶ Assurer une vente additionnelle 					
5°) Réaliser un accord mets et boissons adapté..					
6°) Répondre aux objections.					
7°) Reformuler et enregistrer la commande..					
8°) Renseigner précisément sur les informations géographiques et touristiques de proximité.					
9°) Prendre congé et s'assurer de la satisfaction du client.					
10°) Adopter un comportement professionnel adapté.					
<i>a = nombre de fois où les cases sont cochées.</i>	↕	↕	↕	↕	↕

Justification des notes inférieures à la moyenne :	NOTATION																				
<p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p> <p>.....</p>	<table style="margin-left: auto; margin-right: auto; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">TI</td> <td style="padding: 5px;">I</td> <td style="padding: 5px;">M</td> <td style="padding: 5px;">B</td> <td style="padding: 5px;">TB</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">0</td> <td style="padding: 5px;">1</td> <td style="padding: 5px;">2</td> <td style="padding: 5px;">3</td> <td style="padding: 5px;">4</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">X</td> <td style="padding: 5px;">X</td> <td style="padding: 5px;">X</td> <td style="padding: 5px;">X</td> <td style="padding: 5px;">X</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px; height: 20px;"></td> <td style="padding: 5px; height: 20px;"></td> </tr> </table> <p>a</p> <p>= </p> <p style="margin-left: 40px;">↓</p> <p style="margin-left: 40px;">↓</p> <p style="margin-left: 40px;">b</p> <p style="margin-left: 40px;"></p> <p>Nombre de compétences évaluées</p> <p style="margin-left: 40px;">c</p> <p style="margin-left: 40px;"></p> <p style="margin-left: 40px;">b</p> <p style="margin-left: 60px;"><u> </u> x 5 =</p> <p style="margin-left: 80px;">c</p> <p style="margin-left: 40px;">↓</p> <div style="border: 2px solid black; padding: 10px; display: inline-block; text-align: right;"> <p>NOTE</p> <p>/20</p> </div>	TI	I	M	B	TB	0	1	2	3	4	X	X	X	X	X					
TI	I	M	B	TB																	
0	1	2	3	4																	
X	X	X	X	X																	

Nom et émargement des membres du jury :

NOTE coefficientée EP3
Commercialisation Vente

/60