



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

Session : 2011

B.E.P.
OPTIQUE - LUNETTERIE
E.P.2 : b) intervention au magasin, prises
de mesures, vente, adaptation

NOM : _____



Prénom : _____

N° Candidat

REPÈRES D'ÉVALUATION	PROFIL (1)				Base de Note	Note du Candidat
	Très Bien	Bien	Assez Bien Passable	Insuffisant Médiocre		
ACCUEILLIR le CLIENT : <ul style="list-style-type: none"> Présentation physique adaptée : _____ Attitude empreinte d'empathie : _____ Formule d'accueil courtoise : _____ 					1 1 1	___ / 3
DÉTERMINER les BESOINS et les MOTIVATIONS du CLIENT: <ul style="list-style-type: none"> Questionnement relatif au produit, adapté : _____ Questionnement relatif au prix, adapté : _____ Écoute, reformulation : _____ 					2 1 1	___ / 4
PRÉSENTER les ARTICLES et ARGUMENTER pour VENDRE : <ul style="list-style-type: none"> Présenter l'(les) article(s) adapté(s) aux besoins : _____ Mettre en valeur et/ou en situation les articles : _____ Argumenter en liaison avec les motivations : _____ Choisir les arguments : _____ 					1 1 1 1	___ / 4
IDENTIFIER et TRAITER les OBJECTIONS : <ul style="list-style-type: none"> Relatives au produit : _____ Relatives au prix : _____ 					1 1	___ / 2
CONCLURE la VENTE : <ul style="list-style-type: none"> Mettre en œuvre les techniques de conclusion de la vente : _____ Proposer une vente additionnelle : _____ Adopter une attitude commerciale lors des opérations de facturation et de caisse : _____ Rassurer le client et prendre congé : _____ 					0,5 0,5 0,5 0,5	___ / 2
ENTRETIEN avec la COMMISSION : <ul style="list-style-type: none"> Procéder à une réflexion critique de la simulation de vente : _____ Mettre en évidence les points forts et les points faibles: _____ 					3	___ / 3
NOMS et SIGNATURES des EXAMINATEURS : Professeur de vente : _____ Professionnel : _____						TOTAL : ___ / 18

(1) Cocher la case correspondant au comportement observé