



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.

| | |
|--|-----------------------------------|
| Appréciation du candidat sur prestation | 5 min. |
| Entretien avec le jury ayant 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 |

CAP FLEURISTE

Épreuve EP2

Pratique de la vente conseil en magasin

ENTRETIEN DOSSIER 2

CORRIGÉ

SESSION 2012

Durée : 1 heure 15

Coefficient : 4

L'usage de la calculatrice et le dictionnaire est interdit

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le corrigé se compose de 3 pages, numérotées de 1/3 à 3/3.

| | | | |
|---|--------------|-----------------|----------------------|
| EXAMEN : CAP FLEURISTE | Code : | Session 2012 | Corrigé DOSSIER 2 |
| ÉPREUVE : EP2 Pratique de la vente conseil en magasin | Durée : 1H15 | Coefficient : 4 | Page : 1/3 |

PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ DU POINT DE VENTE

Situation 1

Document 1

Question 1 :

Image 1 et 2 : fleuriste traditionnel image 3 : libre-service

Question 2 :

Fleuriste traditionnel : le commerçant prend en charge le client, le conseille, le sert.

Libre-service : le client choisit ses produits sans l'intervention d'un vendeur.

Question 3 :

La vitrine doit attirer l'attention du client, lui donner envie d'entrer dans la boutique, susciter le désir d'achat.

Question 4 :

L'éclairage

La couleur

Le fond de vitrine (décor)

La disposition des produits

Question 5 (photos 1 et 2) :

Photo 1 : Noël

Photo 2 : Pâques

| | | | |
|---|--------------|-----------------|----------------------|
| EXAMEN : CAP FLEURISTE | Code : | Session 2012 | Corrigé DOSSIER 2 |
| ÉPREUVE : EP2 Pratique de la vente conseil en magasin | Durée : 1H15 | Coefficient : 4 | Page : 2/3 |

PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ DU POINT DE VENTE

Situation 2 DOCUMENT 2

Question 1 : Aubépine

Question 2 :

L'aménagement (vitrine, meubles, éclairage...), l'assortiment de produits, la publicité...

Question 3 :

Favoriser les achats impulsifs grâce aux produits d'appel...

Question 4 :

Il faut demander une autorisation en mairie de la commune d'exploitation du commerce et payer à la ville une redevance annuelle.

Par ailleurs, il faut respecter des normes d'exposition (libérer au moins 1,60 m de trottoir), hauteur, profondeur de l'étalage...

Situation 3 DOCUMENT 3

Question 1 :

La décoration (style brocante), l'éclairage, la couleur (fond blanc), la disposition des produits...

Question 2 :

Attirer le regard, donner une ambiance en adéquation avec l'enseigne, mettre en valeur les produits, favoriser le confort d'achat, détendre le client...

Question 3 :

Présentoirs, meubles, chariot à roulettes, contenants (céramiques, terre cuite, zinc...)...

Question 4 :

Carte message, emballage spécial, contenants, verrerie, terreau, engrais...

| | | | |
|---|--------------|-----------------|----------------------|
| EXAMEN : CAP FLEURISTE | Code : | Session 2012 | Corrigé DOSSIER 2 |
| ÉPREUVE : EP2 Pratique de la vente conseil en magasin | Durée : 1H15 | Coefficient : 4 | Page : 3/3 |

