



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

SESSION 2012

Durée : 1 heure 15

Coefficient : 4

L'usage de la calculatrice et du dictionnaire est interdit

Dès que le sujet vous est remis, assurez-vous qu'il est complet.
Le sujet se compose de 7 pages, numérotées de 1/7 à 7/7.

EXAMEN : CAP FLEURISTE	Code :	Session 2012	SUJET DOSSIER 2
ÉPREUVE : EP2 Pratique de la vente conseil en magasin	Durée : 1H15	Coefficient : 4	Page : 1/7

PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ DU POINT DE VENTE

DOCUMENT 1



1 source : <http://borddeloire.canalblog.com>



2 source : <http://amenokoi eklablog.com>



3 source : <http://pro.pagesjaunes.fr/fleuriste-aixlesbains/print>

EXAMEN : CAP FLEURISTE	Code :	Session 2012	SUJET DOSSIER 2
ÉPREUVE : EP2 Pratique de la vente conseil en magasin	Durée : 1H15	Coefficient : 4	Page : 2/7

Entretien : dossier 2

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

Situation 1 à partir du document 1

Question 1 : Préciser la méthode de vente de chacun des commerces du document 1.

Question 2 : Expliquer le principe de ces méthodes de vente.

Question 3 : Préciser le rôle d'une vitrine.

Question 4 : Lister au moins 3 éléments qui participent au décor de la vitrine.

Question 5 (photos 1 et 2) : Indiquer le thème de chacune de ces vitrines.

EXAMEN : CAP FLEURISTE	Code :	Session 2012	SUJET <i>DOSSIER 2</i>
ÉPREUVE : EP2 Pratique de la vente conseil en magasin	Durée : 1H15	Coefficient : 4	Page : 3/7

PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ DU POINT DE VENTE

DOCUMENT 2



1 Source : www.adsorganisation.com



2 Source : www.larbaletier

EXAMEN : CAP FLEURISTE	Code :	Session 2012	SUJET DOSSIER 2
ÉPREUVE : EP2 Pratique de la vente conseil en magasin	Durée : 1H15	Coefficient : 4	Page : 4/7

PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ DU POINT DE VENTE

Situation 2 à partir du document 2

Question 1 : Citer l'enseigne de la photo 1.

Question 2 : Indiquer les éléments utilisés par les commerçants fleuristes pour attirer le client.

Question 3 : Expliquer pourquoi le fleuriste a exposé le présentoir de bouquets à cet endroit (photo 2).

Question 4 : Indiquer la réglementation appliquée à l'exposition de produits sur le trottoir.

EXAMEN : CAP FLEURISTE	Code :	Session 2012	SUJET DOSSIER 2
ÉPREUVE : EP2 Pratique de la vente conseil en magasin	Durée : 1H15	Coefficient : 4	Page : 5/7

PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ DU POINT DE VENTE

DOCUMENT 3



1 source : www.id-mag.fr/realisations/



2 source : www.larbaletier.fr/

EXAMEN : CAP FLEURISTE	Code :	Session 2012	SUJET DOSSIER 2
ÉPREUVE : EP2 Pratique de la vente conseil en magasin	Durée : 1H15	Coefficient : 4	Page : 6/7

PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ DU POINT DE VENTE

Situation 3 à partir du document 3

Question 1 : Citer au moins trois facteurs d'ambiance présents dans les photos 1, 2, 3 du document 3.

Question 2 : Préciser le rôle de ces facteurs d'ambiance.

Question 3 : Énumérer le mobilier mis à disposition du fleuriste pour mettre en valeur ses produits.

Question 4 : Donner trois ventes additionnelles possibles en fleuristerie.

EXAMEN : CAP FLEURISTE	Code :	Session 2012	SUJET DOSSIER 2
ÉPREUVE : EP2 Pratique de la vente conseil en magasin	Durée : 1H15	Coefficient : 4	Page : 7/7