



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.

# CAP FLEURISTE

## EPREUVE EP2 : VENTE-CONSEIL

### NOTE AUX JURYS

#### I PRESTATION DE VENTE : Vente directe et prestation liée à une transmission florale.

**Durée : 1 heure 15 maximum**

▪ L'évaluation des acquis du candidat s'effectue sur la base d'épreuve ponctuelle terminale (pratique et orale) qui se déroule, en fonction des possibilités locales, en magasin de fleuristerie réel ou reconstitué. Il s'agit d'évaluer tout ou partie d'une activité de vente directe en magasin, de transmission florale et lors de l'entretien, vérifier l'aptitude du candidat à identifier le contexte juridique, économique et social des activités professionnelles.

La commission d'interrogation est composée d'un professionnel, d'un professeur ou formateur de vente, d'un professeur chargé des enseignements juridique et économique.

- Au cours de l'épreuve, le jury s'attache à évaluer les capacités du candidat dans le cadre de deux activités (vente et transmission florale). En ce qui concerne la transmission florale, les procédures et matériels en usage sont divers. Par mesure d'équité, les jurys se conformeront au principe suivant :

➤ Il ne sera pas demandé au candidat d'utiliser le matériel de transmission (fax, minitel,...) du lieu de vente s'il ne le connaît pas, mais d'expliquer clairement comment il procède habituellement sur son lieu de formation.

- **L'usage de la calculatrice est interdit** lors de l'annonce du prix (vente directe). L'aptitude au calcul mental doit être vérifiée.

## **II. ENTRETIEN :**

- Au cours des 5 premières minutes, le jury laisse le candidat exposer les points faibles de sa prestation, sans l'interrompre. Si besoin, le jury oriente le candidat.
- Les 45 minutes suivantes se déroulent sous forme d'entretien. Ce dernier porte notamment :
  - Sur l'utilisation de documents professionnels en usage en fleuristerie
  - Le jury s'attache à vérifier l'aptitude du candidat à comprendre les documents usuels (utilité - provenance - destination - contenus...), à les établir, les compléter ou les vérifier. L'éventail des documents n'est pas limité. Le jury basera son questionnement sur la présentation d'un ou plusieurs documents de son choix.
  - 20 minutes consacrées à la partie commerciale de la vente les candidats seront interrogés sur les quatre rubriques : documents usuels - maintien de l'attractivité - offre de services et/ou prise en compte de réclamation - connaissance du métier - en s'appuyant au maximum sur des situations professionnelles et sur du concret.
  - 10 minutes pour un temps de préparation sur un sujet " environnement économique, juridique et social"
  - 15 minutes consacrées à la partie économique, juridique et sociale.
- Les candidats seront interrogés successivement sur ces trois points.
- **Les questions liées au maintien de l'attractivité du point de vente, à la prise en compte d'une réclamation, à la proposition de service(s), seront toujours présentées dans le cadre d'une situation professionnelle donnée et s'appuieront au maximum sur du concret.**
- **Les questions relatives à la connaissance du métier et son environnement professionnel seront, dans la mesure du possible, posées dans le cadre d'une situation professionnelle donnée présentée au (à la) candidat (e) à partir de support divers.**

<b>L'interrogation se fera conjointement par le professionnel et L'enseignant _ formateur de vente.</b>
---

- La note globale est la synthèse de la prestation de vente et de l'entretien (Dossiers 1 à 6), elle est fixée par l'ensemble de la commission de jury. (Professeurs ou formateurs et professionnel).