

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ

Option B : Produits d'équipements courants.

Rappel de la définition de l'épreuve EP1

L'évaluation des acquis des candidats s'effectue sur la base d'une épreuve ponctuelle terminale (pratique et orale) qui prend appui sur le dossier professionnel préparé par le candidat et sur une prestation de vente.

Il s'agit d'évaluer tout ou partie d'une activité de vente (en vente et accompagnement de la vente) suivie d'un entretien avec les membres de la commission d'interrogation (un professeur de vente et un professionnel en principe ou, à défaut, un second professeur de vente).

L'épreuve se réalise, en fonction des possibilités locales, sur les lieux de vente, lieux de stage ou d'apprentissage, ou d'activité professionnelle du candidat. Elle se déroule ainsi :

- Une prestation de vente : de 10 à 15 minutes : un membre de la commission d'interrogation tient le rôle du client. Le candidat doit déceler les besoins, les motivations et les mobiles d'achat du client, adapter l'argumentation, conclure l'entretien de vente, et éventuellement procéder aux opérations complémentaires et effectuer quelques calculs ;
- Un entretien de 15 minutes sur la prestation réalisée et sur les deux argumentaires présentés dans le dossier.

Au début de l'épreuve, les membres de la commission se concertent et définissent les modalités pratiques. Ils déterminent les activités à réaliser (en vente et accompagnement de la vente) et les questions à poser à partir du dossier présenté.

Vérifications à effectuer :

- | • Partie administrative : | oui | non |
|--|-----------------------|-----------------------|
| - Attestation sur la durée de formation | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| ou | | |
| - Attestation relative à l'activité salariée | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Si la partie administrative est absente, l'épreuve ne peut être notée et le diplôme ne peut être délivré : INDIQUER NV (Non Validé) dans la case TOTAL

- | • Partie commerciale : | oui | non |
|-------------------------------------|-----------------------|-----------------------|
| - Fiche technique argumentaire n° 1 | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |
| - Fiche argumentaire n° 2 | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

Pénalités

1 fiche absente Enlever 10 points à la note sur 20
Les 2 documents demandés absents Noter 0/20

Le manque de soin, la médiocrité du contenu des fiches donneront lieu à une pénalisation comprise entre - 1 et - 5 points.



CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ - Option B Produits d'équipements courants

Épreuve EP1 en contrôle ponctuel

PRATIQUE DE LA VENTE ET DES SERVICES LIÉS

NOM et Prénom du candidat :

N° inscription

1 ^{ère} partie : PRESTATION DE VENTE					10 à 15 minutes
	TI ⁽¹⁾	I	S	TS	
• Accueil et recherche des besoins					
• Présentation du produit et argumentation					
• Réponse aux objections					
• Conclusion de l'entretien de vente					
• Réalisation d'opérations complémentaires et de calculs					
					12

2 ^{ème} partie : ENTRETIEN					15 minutes
	TI ⁽¹⁾	I	S	TS	
• Analyse de la prestation réalisée (<i>Découverte des points forts et des points faibles de chaque phase de la simulation</i>)					
• Échange sur les 2 documents présents dans le dossier :					
➤ Pertinence des observations					
➤ Vocabulaire professionnel utilisé					
➤ Communication orale					
TOTAL					18
					20

⁽¹⁾ TI = très insuffisant ; I = insuffisant ; S = satisfaisant ; TS = très satisfaisant

Observations du jury :

Nom du professionnel :

Visa :

Nom du professeur de vente :

Visa :

Prière de consulter les recommandations ci-après