

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

<b>GROUPEMENT EST</b>	<b>SESSION 2005</b>	<b>SUJET</b>	<b>TIRAGES</b>
<b>C.A.P. Fleuriste</b>		<b>Code :</b>	
<b>ÉPREUVE : E.P.2 - Vente conseil (participer au maintien de l'attractivité du point de vente)</b>		<b>Durée : 1 h 15</b>	<b>Page 1/1</b>

## **C.A.P. FLEURISTE**

### **E.P.2 - PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ DU POINT DE VENTE**

#### **Sommaire des cas proposés**

- 1 - Précaution en cas de froid
- 2 - Soins aux végétaux
- 3 - Soins aux pommiers d'amour
- 4 - Réglementation zone marchande extérieure
- 5 - Fêtes calendaires
- 6 - Informations sur le lieu de vente
- 7 - Précautions en cas de forte chaleur
- 8 - Analyse de vitrine (saison)
- 9 - Fermeture hebdomadaire
- 10 - Proposition d'observation de vitrines (Klimt)
- 11 - Proposition d'observation de vitrines (fête d'Halloween)
- 12 - Proposition d'observation de vitrines (fête des grand-mères)

**C.A.P. FLEURISTE**  
**ENTRETIEN - CAS N° 1**

**E.P.2 - PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ  
DU POINT DE VENTE**

C'est le matin, le thermomètre affiche - 3°C, vous devez organiser la zone marchande extérieure, que décidez-vous ?

**C.A.P. FLEURISTE**  
**ENTRETIEN - CAS N° 2**

**E.P.2 - PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ  
DU POINT DE VENTE**

Quels soins devez-vous apporter aux végétaux sur la surface de vente ?  
(plantes vertes et fleuries)

**C.A.P. FLEURISTE**  
**ENTRETIEN - CAS N° 3**

**E.P.2 - PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ  
DU POINT DE VENTE**

En arrosant les pommiers d'amour (solanum) vous remarquez des petites mouches blanches.

Qu'est-ce que c'est ?

Que faites-vous ?

**C.A.P. FLEURISTE**  
**ENTRETIEN - CAS N° 4**

**E.P.2 - PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ  
DU POINT DE VENTE**

Votre point de vente dispose d'une zone marchande extérieure.

Quelle est la réglementation liée à l'exposition extérieure ?

**C.A.P. FLEURISTE**  
**ENTRETIEN - CAS N° 5**

**E.P.2 - PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ  
DU POINT DE VENTE**

La vitrine est un élément majeur de l'attractivité du point de vente.

Exposer les différentes fêtes calendaires significatives pour un fleuriste.

- Dates.
- Noms.
- Thèmes.
- Éléments de décor.

**C.A.P. FLEURISTE**  
**ENTRETIEN - CAS N° 6**

**E.P.2 - PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ  
DU POINT DE VENTE**

Établir une information sur le lieu de vente pour une plante choisie par le jury.

Les informations portées sur la feuille doivent favoriser la vente de ce produit.



**C.A.P. FLEURISTE**  
**ENTRETIEN - CAS N° 7**

**E.P.2 - PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ  
DU POINT DE VENTE**

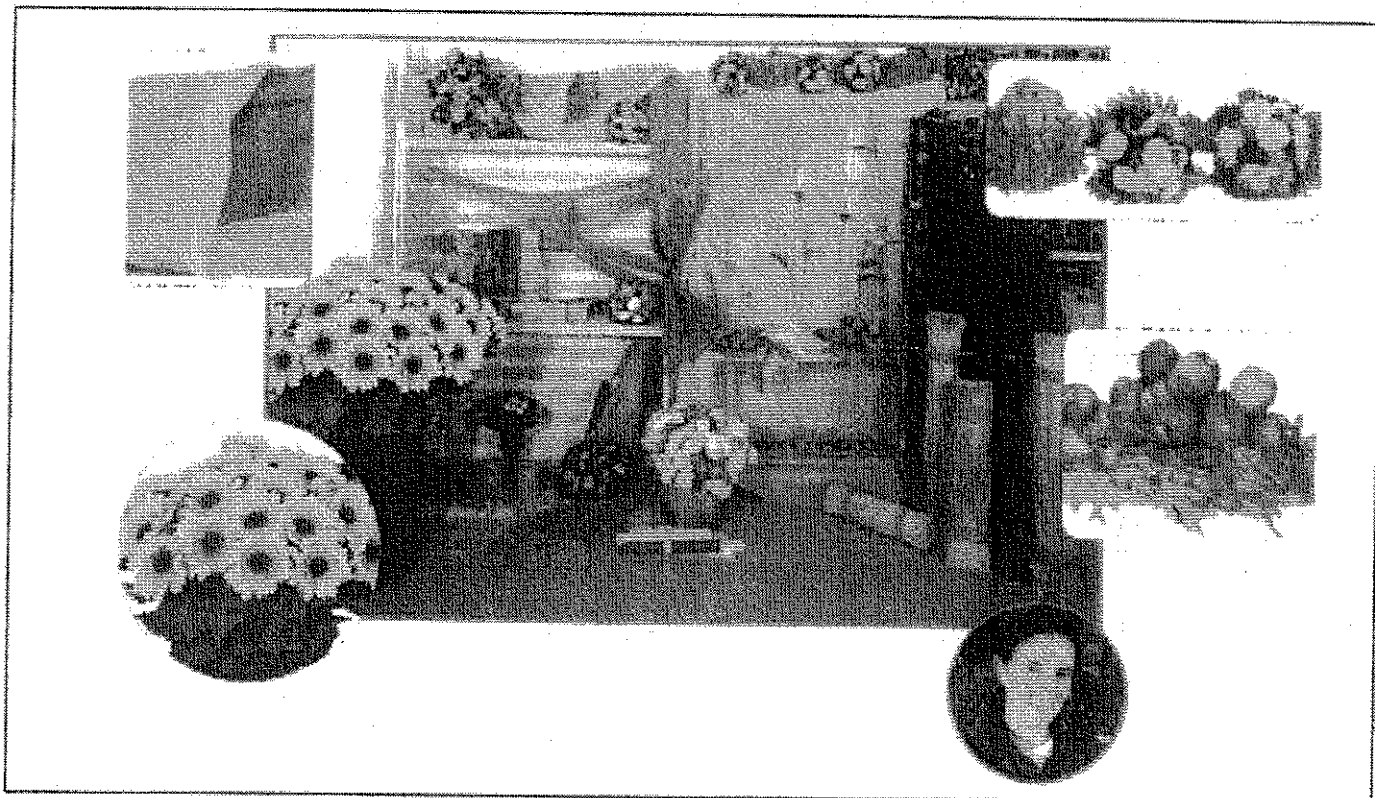
La météo annonce pour cet après-midi de forte chaleur 37°C.

Quelles sont les précautions et décisions que vous prenez au niveau de la zone marchande « extérieure » ?

**C.A.P. FLEURISTE**  
**ENTRETIEN - CAS N° 8**

**E.P.2 - PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ  
DU POINT DE VENTE**

Observation de la vitrine de Catherine Joyaux



Cette vitrine est l'expression d'une saison : laquelle ?  
Justifier la réponse en indiquant les choix de l'auteur concernant :

- Les végétaux.
- Les couleurs.
- La structure.



Vitrine réalisée par Catherine JOYAUX

C.A.P. FLEURISTE - CAS N° 8 (suite et fin)  
PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ DU POINT DE VENTE

**C.A.P. FLEURISTE**  
**ENTRETIEN - CAS N° 9**

**E.P.2 - PARTICIPER AU MAINTIEN DE L'ATTRACTIVITÉ  
DU POINT DE VENTE**

Votre boutique est fermée uniquement le dimanche après-midi, votre responsable vous charge de remettre en ordre la présentation des fleurs coupées en magasin.

Quelles sont vos principales tâches avant la fermeture ?