

CANDIDAT

Nom. prénom : ...

...

N° d'inscription :

COMPETENCES		CAP	BEP	++	+	-	--	Note
<b>I- SIMULATION D'UNE SITUATION DE COMMUNICATION</b>								
THEME: ..								
COMPREHENSION DU THEME								
C11 - Recueillir les informations écrites ou orales		X	X					
C31 - Analyser la situation		X	X					
<b>DEROULEMENT DE LA COMMUNICATION</b>								
<b>1/ RENDRE COMPTE - COMMUNIQUER - S'INFORMER</b>								
C34 - Dialoguer		X	X					
C33 - Transmettre des informations		X	X					
Indicateurs d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prise de contact</li> <li>• Contenu du message précis</li> <li>• Termes techniques adéquats</li> <li>• Forme du message correcte</li> <li>• Reformulation. écoute</li> <li>• Niveau de langage et vocabulaire</li> <li>• Ton. élocution. rythme</li> <li>• Attitude positive</li> <li>• Langage non verbal</li> <li>• Prise de congé</li> </ul>							
<b>ou 2/ PARTICIPER A LA VENTE</b>								
C34 - Dialoguer		X	X					
C75 Vendre et consolider In vente		X	X					
Indicateurs d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Prise de contact</li> <li>• Arguments de vente correspondant aux produits</li> <li>• Arguments de vente adaptés à la clientèle</li> <li>• Termes techniques adéquats</li> <li>• Forme du message correcte</li> <li>• Reformulation. écoute</li> <li>• Niveau de langage et vocabulaire</li> <li>• Ton. élocution. rythme</li> <li>• Attitude positive</li> <li>• Langage non verbal</li> <li>• Recherche des objections</li> <li>• Présentation du prix</li> <li>• Vente additionnelle proposée. Vente conclue</li> </ul>							
<b>et 3/ ENTRETIEN SUR LA SIMULATION</b>								
335 Apprécier la communication								Note /10
Le candidat est capable de citer les points forts et faibles de la simulation								

T.S.V.P. →

ACADEMIE DE CAEN		BEP + CAP		Session 1999	
Durée : 0 h 30 min				EPI 2 - Communication professionnelle	
GRILLE D'EVALUATION		Feuille 1/1		DISTRIBUTION ET MAGASINAGE Magasinage et messagerie	

COMPETENCES		CAP	BEP	++	+	-	Note
<b>II- DOSSIER</b>							
<b>ASPECT ET COMPOSITION DU DOSSIER</b>							
<b>CI 1 - Recueillir les informations écrites et orales</b>		X	X				
<b>C33- Transmettre des informations</b>		X	X				
Indicateurs d'évaluation	• Propreté du dossier						
	• Diversité des produits présentés dans les fiches (10)						
	• Qualités des informations (travail personnel et recherche d'informations)						
<b>ENTRETIEN SUR LE DOSSIER</b>							
<b>CI3 - Caractériser un produit</b>		X	X				
<b>C73 ou C74 - Présenter les produits et assurer leur promotion</b>		X	X				
Le candidat est capable de caractériser un produit (du dossier) :							
Indicateurs d'évaluation	• Identifier le produit						Note /10
	• Définir la composition du produit						
	• Préciser l'utilité des composants						
	• Mettre en évidence les performances du produit						
	• Préciser les précautions d-emploi						
	• Décrire les fonctions élémentaires du produit						
<b>Dossier incomplet :</b> absence de la fiche signalétique de l'entreprise absence d'une ou plusieurs fiches-produits absence de la liste des compétences mises en oeuvre en entreprise						<b>PENALISATION</b>	
Absence de dossier						(-) 1 point (-) 1 point par fiche (-) 2 points  (-) 10 points	<b>A</b> déduire  - /10

**NOTE : /20**

Nom, prénom des évaluateurs	Emargement

ACADEMIE DE CAEN	BEP + CAP	Session 1999
Durée : 0 h 30 min	Feuille 1/1	EP 1.2 - Communication professionnelle
GRILLE D'EVALUATION		DISTRIBUTION ET MAGASINAGE Magasinage et messagerie