

NOM DU CANDIDAT :

N° B.E.P. :

N° C.A.P. :

**B.E.P. DISTRIBUTION MAGASINAGE
(DCEA)**

EP1 - PHASE 2

**C.A.P. DISTRIBUTION ET
COMMERCIALISATION DES EQUIPEMENTS
POUR AUTOMOBILES**

GRILLE D'ÉVALUATION EP 1

2ème Phase : Communication Professionnelle
D.C. Equipements automobiles

	EVALUATION			
	A	B	C	D
A) SIMULATION DE VENTE (16 pts)				
<ul style="list-style-type: none"> - Présentation et attitude générale du candidat (regard, voix, gestes...) (1 pt) - Elocution - Choix du vocabulaire (2 pts) - Ensemble des phases de la vente (13 pts) : <ul style="list-style-type: none"> . Accueil . Recherche des besoins/motivations . Choix des articles et présentation du produit . Arguments adaptés . Réponse aux objections . Présentation du prix . Conclusion de la vente et accord . Vente additionnelle . Encaissement (calculs, opérations complémentaires..) . Prise de congé 				
A) ENTRETIEN SUR SIMULATION (4 pts)				
<ul style="list-style-type: none"> - Commercial (2 pts) <ul style="list-style-type: none"> . Peut-il citer les points forts et les points faibles de la simulation ? - Technologie (2 pts) <ul style="list-style-type: none"> . Pense-t-il qu'il a exploité complètement ses connaissances ? 				
B) 1ère Partie : ETUDE DU DOSSIER (4 pts)	A	B	C	D
<ul style="list-style-type: none"> - Propreté du dossier - Diversité des produits présentés dans les fiches - Qualité des informations (caractéristiques descriptives, commerciales, technologiques, manutention, conservation) - Présentation orale du dossier 				
B) 2ème Partie : TECHNOLOGIE DES PRODUITS (11 pts)	A	B	C	D
<p>Le candidat :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sait-il identifier le produit ? - Sait-il en définir la composition ? - Connaît-il l'utilité des composants ? - Sait-il mettre en évidence ses performances ? - Connaît-il les précautions d'emploi ? - Connaît-il les fonctions élémentaires du produit ? 				
B) 3ème Partie : MICRO-FICHES, CATALOGUES (5 pts)	A	B	C	D
<ul style="list-style-type: none"> - Décodage des informations - Respect des procédures - Gestion et respect du temps - Qualité du résultat 				

Remarque éventuelle du jury :

<p>A - Maîtrise très satisfaisante B - Maîtrise satisfaisante C - Maîtrise insuffisante D - Maîtrise très insuffisante</p>

2ème Phase

A) SIMULATION DE VENTE

Noms des examinateurs :

Signatures

NOTE /20

BEP /40

CAP /30

B) DOSSIER + TECHNOLOGIE + MICRO-FICHES

Noms des examinateurs :

Signatures

NOTE /20

BEP /30

CAP /50

Total 2ème Phase *

BEP /70

CAP /80

* A reporter sur la fiche récapitulative

NOM DU CANDIDAT :

N° B.E.P. :

N° C.A.P. :

RECAPITULATIF EP1

B.E.P. DISTRIBUTION MAGASINAGE Option D.C.E.A.

**C.A.P. DISTRIBUTION ET COMMERCIALISATION DES EQUIPEMENTS
POUR AUTOMOBILE**

1ère Phase TOTAL

B.E.P. /30

C.A.P. /60

2ème Phase TOTAL

B.E.P. /70

C.A.P. /80

TOTAL

B.E.P. /100

C.A.P. /140

NOTE FINALE EP1

B.E.P. /20

C.A.P. /20

ACADÉMIE DE LILLE

Année : 1999

Spécialité : DISTRIBUTION MAGASINAGE - Dominante Distribution et commercialisation des équipements automobiles

EPREUVE : EP1 - TRAVAUX PROF. DE MAGASINAGE ET DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS

N° du sujet : 99-2302

Temps maximum alloué : 1h30

Coefficient : BEP:5 / CAP:7

B.E.P.

Folio

C.A.P.

1/1

GRILLE D'EVALUATION EPI

1ère Phase : Réalisation de travaux liés au magasinage

B.E.P. DISTRIBUTION MAGASINAGE (DCEA) (1)

C.A.P. DISTRIBUTION ET COMMERCIALISATION DES EQUIPEMENTS POUR AUTOMOBILES (1)

NOM DU CANDIDAT :

N° B.E.P. :

N° C.A.P. :

	C.A.P.	B.E.P.	ELEMENTS D'OBSERVATION	EVALUATION			
				A	B	C	D
	/12	/6	Respect des consignes				
	/12	/6	Respect des processus				
	/6	/3	Respect des règles de sécurité				
	/6	/3	Respect du temps accordé				
	/12	/6	Organisation du travail				
	/12	/6	Qualité du travail				
TOTAL	/60	/30	Remarque éventuelle du jury :				

A - Maîtrise très satisfaisante

C - Maîtrise insuffisante

B - Maîtrise satisfaisante

D - Maîtrise très insuffisante

Noms des examinateurs :

Signatures

TOTAL 1ère Phase (2)

B.E.P. /30

C.A.P. /60

(1) Cocher la case correspondante

(2) A reporter sur la fiche récapitulative

ACADÉMIE DE LILLE

Année : 1999

Spécialité : **DISTRIBUTION MAGASINAGE - Dominante Distribution et commercialisation des équipements automobiles**

EPREUVE : EP1 - TRAVAUX PROF. DE MAGASINAGE ET DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS

B.E.P.
C.A.P.

Folio

N° du sujet : 992302

Temps maximum alloué : 1h30

Coefficient : BEP:5 / CAP:7

1/1