

COMPETENCES		CAP	BEP	++	+	-	--	Note
<b>I- SIMULATION D'UNE SITUATION DE COMMUNICATION</b>								
THEME : .. .. .								
<b>COMPREHENSION DU THEME</b>								
<b>C11 - Recueillir les informations écrites ou Orales</b>		X	X					
<b>C31 - Analyser la situation</b>		X	X					
<b>DEROULEMENT DE LA COMMUNICATION</b>								
<b>1/ RENDRE COMPTE - COMMUNIQUER - S'INFORMER</b>								
<b>C34 - Dialoguer</b>		X	X					
<b>C33 - Transmettre des informations</b>		X	X					
Indicateurs d'évaluation	• Prise de contact							
	• Contenu du message Précis							
	• Termes techniques adéquats							
	• Forme du message correcte							
	• Reformulation, écoute							
	• Niveau de langage et vocabulaire							
	• Ton, élocution, rythme							
	• Attitude positive							
• Langage non verbal								
• Prise de congé								
<b>ou 2/ PARTICIPER A LA VENTE</b>								
<b>C34 - Dialoguer</b>		X	X					
<b>C75 - Vendre et consolider la vente</b>		X	X					
Indicateurs d'évaluation	• Prise de contact							
	• Arguments de vente correspondant aux produits							
	• Arguments de vente adaptés à la clientèle							
	• Termes techniques adéquats							
	• Forme du message correcte							
	• Reformulation, écoute							
	• Niveau de langage et vocabulaire							
	• Ton élocution rythme							
	• Attitude positive							
	• Langage non verbal							
• Recherche des objections								
• Présentation du prix								
• Vente additionnelle proposée. Vente conclue								
<b>et 3/ ENTRETIEN SUR LA SIMULATION</b>								
<b>C135 - Apprécier la communication</b>		X	X					
Le candidat est capable de citer les points forts et faibles de la simulation								Note 110

T.S.V.P. →

ACADEMIE DE CAEN	BEP + CAP	Session 1999
Durée : 0 h 30 min	Feuille 1/2	EP1.2 - Communication professionnelle
GRILLE D'EVALUATION		DISTRIBUTION ET MAGASINAGE dominante D.C.E.A.

COMPETENCES		CAP	BEP	++	+	-	-	Note
<b>II- DOSSIER</b>								
<b>ASPECT ET COMPOSITION DU DOSSIER</b>								
<b>C11 - 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>C13 - Caractériser un produit</b>		X	X					Note /10
<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	.....	.....	.....	.....	.....	.....	
	• 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>				A déduire
<b>Absence de dossier</b>				(-) 1 point (-) 1 point par fiche (-) 2 points  (-) 10 points				

**NOTE :** /20

Nom, prénom des évaluateurs	Emargement

ACADEMIE DE CAEN	BEP + CAP	Session 1999
Durée : 0 h 30 min	Feuille 2/2	EP 1.2 - Communication professionnelle
GRILLE D'EVALUATION		DISTRIBUTION ET MAGASINAGE dominante D.C.E.A.