

CANDIDAT

Nom, prénom : .....

N° d'inscription

| COMPETENCES   |   | CAI | BEP | ++ | + | - | Note     |
|---|---|-----|-----|----|---|---|----------|
| <b>I- SIMULATION D'UNE SITUATION DE COMMUNICATION</b>                         |   |     |     |    |   |   |          |
| THEME : .....   |   |     |     |    |   |   |          |
| <b>COMPREHENSION DU THEME</b>   |   |     |     |    |   |   |          |
| C°11 - Recueillir les informations écrites ou orales                          |   | X   | X   |    |   |   |          |
| C31 - Analyser la situation   |   | X   | X   |    |   |   |          |
| <b>DEROULEMENT DE LA COMMUNICATION</b>  |   |     |     |    |   |   |          |
| I/ RENDRE COMPTE - COMMUNIQUER-S'INFORMER                                     |   |     |     |    |   |   |          |
| C°34 - Dialoguer  |   | X   | X   |    |   |   |          |
| C133 - Transmettre des informations   |   | 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>  |   |     |     |    |   |   |          |
| C°34 - Dialoguer  |   | X   | X   |    |   |   |          |
| C°75 - Vendre et consolider la vente  |   | 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>                                      |   |     |     |    |   |   |          |
| C35 - Apprécier la communication  |   | X   | X   |    |   |   | 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  |  | Feuille 1/2 |  | EP1. - 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   |    |   |   |   |          |  |
| <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 <b>composants</b>                                  |     |     |    |   |   |   |          |  |
|  | • Mettre en évidence les performances du Produit                            |     |     |    |   |   |   |          |  |
|  | • Préciser les Précautions d'emploi   |     |     |    |   |   |   |          |  |
|  | • Décrire les fonctions élémentaires du produit                             |     |     |    |   |   |   |          |  |
|  |   |     |     |    |   |   |   | Note /10 |  |

|                            |   | PENALISATION          |           |
|----------------------------|---|-----------------------|-----------|
| <b>Dossier incomplet :</b> | absence de la fiche signalétique de l'entreprise                  | (-) 1 point           | A déduire |
|                            | absence d'une ou plusieurs fiches-produits                        | (-) 1 point par fiche |           |
|                            | absence de la liste des compétences mises en oeuvre en entreprise | (-) 2 points          |           |
| <b>Absence de dossier</b>  |   | (-) 10 points         | - /10     |

**NOTE :            /20**

| Nom, prénom des évaluateurs | Emargement |
|-----------------------------|------------|
|                             |            |

|                     |                   |   |
|---------------------|-------------------|---|
| ACADEMIE DE CAEN    | BEP + CAP         | Session 1999                                  |
| Durée : 0 h 30 min  | Feuille <i>22</i> | EPI .2 - Communication professionnelle        |
| GRILLE D'EVALUATION |                   | DISTRIBUTION ET MAGASINAGE dominante D.C.E.A. |