

| COMPETENCES   |   | CAP | BEP | ++ | + | - | -- | Note     |
|---|---|-----|-----|----|---|---|----|----------|
| <b>SIMULATION D'UNE SITUATION DE COMMUNICATION</b>                            |   |     |     |    |   |   |    |          |
| THEME : .....   |   |     |     |    |   |   |    |          |
| <b>COMPREHENSION DU THEME</b>   |   |     |     |    |   |   |    |          |
| 11 - Recueillir les informations écrites ou orales                            |   | X   | X   |    |   |   |    |          |
| 31 - Analyser la situation  |   | X   |     | X  |   |   |    |          |
| <b>ROULEMENT DE LA COMMUNICATION</b>  |   |     |     |    |   |   |    |          |
| <i>RENDRE COMPTE - COMMUNIQUER-S'INFORMER</i>                                 |   |     |     |    |   |   |    |          |
| 34 - Dialoguer  |   | X   | X   |    |   |   |    |          |
| 33 - 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                             |     |     |    |   |   |    |          |
| 1 YPARTICIPER A LA VENTE  |   |     |     |    |   |   |    |          |
| 34 - Dialoguer  |   | X   | X   |    |   |   |    |          |
| 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                                 |   |     |     |    |   |   |    |          |
| t 3/ ENTRETIEN SUR LA SIMULATION  |   |     |     |    |   |   |    |          |
| 35 - Apprécier la communication   |   | X   | X   |    |   |   |    |          |
| Le candidat est capable de citer les points forts et faibles de la simulation |   |     |     |    |   |   |    | Note /10 |

T.S.V.P. →

|                     |             |  |
|---------------------|-------------|--|
| ACADEMIE DE CAEN    | BEP + CAP   | Session 1999   |
| Durée : 0 h 20 min  |             | EP 1.2 - Communication professionnelle                                 |
| GRILLE D'EVALUATION | Feuille 1/2 | DISTRIBUTION ET MAGASINAGE<br>Dist. et comm. des produits alimentaires |

| 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  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Propreté du dossier</li> <li>• Diversité des produits <b>présentés</b> dans les fiches (10)</li> <li>• Qualités des informations (travail personnel et recherche d'informations)</li> </ul>   |     |     |    |   |   |  |              |
| <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 <b>caractériser</b> un produit (du dossier) :  |  |     |     |    |   |   |  |              |
| Indicateurs d'évaluation  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identifier le produit</li> <li>• <b>Définir la composition du produit</b></li> <li>• Préciser l'utilité des composants</li> <li>• Mettre en évidence les performances du produit</li> <li>• Préciser les précautions d'emploi</li> <li>• Décrire les fonctions élémentaires du produit</li> </ul> |     |     |    |   |   |  |              |
|   |  |     |     |    |   |   | <b>PENALISATION</b>                                  |              |
| <b>Dossier incomplet :</b><br>absence de la fiche signalétique de l'entreprise<br>absence d'une ou plusieurs fiches-produits<br>absence de la liste des compétences mises en oeuvre en entreprise |  |     |     |    |   |   | (-) 1 point<br>(-) 1 point par fiche<br>(-) 2 points | A<br>déduire |
| <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 20 mm   |  | Feuille 1/2 |  | EPI 2 - Communication professionnelle                                  |  |
| GRILLE D'EVALUATION |  |             |  | DISTRIBUTION ET MAGASINAGE<br>Dist. et comm. des produits alimentaires |  |