

CANDIDAT

Nom, prénom :

N° d'inscription

:

COMPETENCES		CAP	BEP	++	+	-	--	Note
I- SIMULATION D'UNE SITUATION DE COMMUNICATION								
THEME :								
<u>COMPREHENSION DU THEME</u>								
C11 - Recueillir les informations écrites ou orales		X	X					
C31 - Analyser la situation		X	X					
<u>DEROULEMENT DE LA COMMUNICATION</u>								
<i>1/ RENDRE COMPTE - COMMUNIQUER - S'INFORMER</i>								
C34 - Dialoguer		X	X					
C33 - Transmettre des informations		X	X					
Indicateurs d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • 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 "on verbal • Prise de congé 							
<i>ou 2/ PARTICIPER A LA VENTE</i>								
C34 - Dialoguer		X	X					
C75 - Vendre et consolider la vente		X	X					
Indicateurs d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • 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 							
<i>et 3/ ENTRETIEN SUR LA SIMULATION</i>								
C35 - Apprécier la communication		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		EP1.2 - Communication professionnelle
GRILLE D'EVALUATION	Feuille 1/2	DISTRIBUTION ET MAGASINAGE Magasinage et messagerie

COMPETENCES		CAI	BEP	++	+	-	--	Note	
I- DOSSIER									
SPECT ET COMPOSITION DU DOSSIER									
11 - Recueillir les informations écrites et orales		X	X						
33- Transmettre des informations		X	X						
Indicateurs d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • Propreté du dossier • Diversité des produits présentés dans les fiches (10) • Qualités des informations (travail personnel et recherche d'informations) 								
MANTRETIEN SUR LE DOSSIER									
13 - Caractériser un produit		X	X						
73 ou C74 - Présenter les produits et assurer leur promotion		X	X						
Le candidat est capable de caractériser un produit (du dossier) :									
Indicateurs d'évaluation	<ul style="list-style-type: none"> • 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 							Note /10	
Dossier incomplet : 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 Absence de dossier			PENALISATION						
			(-) 1 point (-) 1 point par fiche (-) 2 points (-) 10 points					A déduire - /10	

NOTE : /20

Nom, prénom des évaluateurs	Emargement

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