

NOM : \_\_\_\_\_  
 Prénom : \_\_\_\_\_

N° Candidat A

**E.P.2 :**  
**RÉALISATIONS TECHNIQUES et COMMERCIALES**  
**VENDRE des PRODUITS d'OPTIQUE-LUNETTERIE**

REPÈRES D'ÉVALUATION	PROFIL (1)				Base de Note	Note du Candidat
	Très Bien	Bien	Assez Bien Passable	Insuffisant Médiocre		
<b>① ACCUEILLIR le CLIENT :</b> • Présentation physique adaptée : _____ • Attitude empreinte d'empathie : _____ • Formule d'accueil courtoise : _____					1 1 1	<b>/3</b>
<b>② DÉTERMINER les BESOINS et les MOTIVATIONS du CLIENT:</b> • Questionnement relatif au produit, adapté : _____ • Questionnement relatif au prix, adapté : _____ • Écoute, reformulation : _____					2 2 1	<b>/5</b>
<b>③ PRÉSENTER les ARTICLES et ARGUMENTER pour VENDRE :</b> • Présenter l'(les) article(s) adapté(s) aux besoins : _____ • Mettre en valeur et/ou en situation les articles : _____ • Argumenter en liaison avec les motivations : _____ • Choisir les arguments : _____					1 1 2 1	<b>/5</b>
<b>④ IDENTIFIER et TRAITER les OBJECTIONS :</b> • Relatives au produit : _____ • Relatives au prix : _____					1 1	<b>/2</b>
<b>⑤ CONCLURE la VENTE :</b> • Mettre en œuvre les techniques de conclusion de la vente : _____ • Proposer une vente additionnelle : _____ • Adopter une attitude commerciale lors des opérations de facturation et de caisse : _____ • Rassurer le client et prendre congé : _____					0,5 0,5 0,5 0,5	<b>/2</b>
<b>⑥ ENTRETIEN avec la COMMISSION :</b> • Procéder à une réflexion critique de la simulation de vente : _____ • Mettre en évidence les points forts et les points faibles: _____					3	<b>/3</b>
<b>NOMS et SIGNATURES des EXAMINATEURS :</b> Professeur de vente : _____ Professionnel : _____					<b>TOTAL :</b> <span style="font-size: 1.2em;">▶</span>	<b>/20</b>

Date : \_\_\_\_\_

(1) Cocher la case correspondant au comportement observé

**Session : 2006**  
**B.E.P. OPTIQUE LUNETTERIE**

NOM : .....  
 Prénom : .....

( B )

**EP2 : REALISATIONS TECHNIQUES ETCOMMERCIALES**  
 b ) intervention au magasin, prises de mesures, vente, adaptation

REPERES D'EVALUATION	PROFIL (1)				Note du candidat
	Très bien	Bien	Assez bien Passable	Insuffisant médiocre	
<b>DECODAGE DE L'ORDONNANCE</b>					
Fiche client (adéquate avec l'ordonnance, permettra de passer la commande et réaliser le montage des verres correctement)					/ 3 pts
Fait la relation entre épaisseurs et poids des verres en fonction de l'amétropie					
Fait la relation entre amétropie et vision du client ( gêne en VL et /ou en VP ; port permanent ou occasionnel ; ancien ou nouveau porteur )					
<b>CHOIX DE LA MONTURE</b>					
Respecte la morphologie du client					/ 5 pts
Répond aux exigences de la compensation optique					
Prend en compte l'utilisation de la monture					
Répond aux exigences du client ( ancien équipement, mode, prix, qualité, garantie)					
Donne les conseils adéquats					
<b>PRE-AJUSTAGE</b>					
Monture droite en vue de face, plaquettes ajustées.					/ 2 pts
<b>PRISES DE MESURES</b>					
Ecart pupillaires					/ 3 pts
Hauteur					
Diamètre de commande des verres					
<b>CHOIX DES VERRS</b>					
Verre choisi adéquat avec la compensation optique					/ 7 pts
Verre choisi adéquat avec la monture					
Verre choisi adéquat aux besoins du client ( utilisation, ancien équipement, prix...)					
Argumente le choix des traitements et / ou d'une teinte					
Donne des conseils ( sur l'utilisation, l'entretien)					
Prix des verres exacts					
Donne un délai de livraison exact					
<b>TOTAL</b>					<b>/ 20</b>

NOM et SIGNATURES des EXAMINATEURS :

Professeur d'optique : .....

Date : .....

Professionnel : .....

(1) Cochez la case correspondant au comportement observé



**TEXTE DE L'ÉPREUVE**  
**LISTE DES PRESCRIPTIONS**

N° 1 (VL) OD : - 3,25 ( + 4,00 ) 15° OG : - 1,50 ( + 3,50 ) 150°	N° 11 (VP) OD : + 1,75 OG : + 1,50
N° 2 (VL) OD : - 0,50 OG : Plan Add +2,50	N° 12 (VL) OD : - 3,50 OG : - 3,75
N° 3 (VL) OD : - 8,25 OG : - 9,25 ( + 0,75 ) 30°	N° 13 (VL) OD : - 4,50 ( - 0,50 ) 110° OG : - 4,75 ( - 0,50 ) 60° Add +2,25
N° 4 (VL) OD : + 1,75 ( + 1,50 ) 0° OG : + 1,25 ( + 1,50 ) 0°	N° 14 (VL) OD : + 6,00 ( - 2,50 ) 170° OG : + 6,00 ( - 3,00 ) 10°
N° 5 (VL) OD : + 3,25 ( + 1,50 ) 100° OG : + 4,50 ( + 0,50 ) 90°	N° 15 (VL) OD : + 1,25 OG : + 1,50 Add +2,00
N° 6 (VL) OD : Plan OG : Plan Add +1,75	N° 16 (VL) OD : + 0,75 ( + 1,50 ) 90° OG : + 0,75 ( + 1,00 ) 80° Add +1,00
N° 7 (VL) OD : + 0,75 ( - 0,25 ) 90° OG : + 0,75 ( - 0,25 ) 90° Add +1,25	N° 17 (VL) OD : + 2,50 ( + 1,25 ) 0° OG : + 2,75 ( + 0,75 ) 160°
N° 8 (VL) OD : Plan ( + 1,00 ) 90° OG : + 0,25 ( + 0,75 ) 90° Add +2,50	N° 18 (VL) OD : - 0,50 ( + 2,00 ) 95° OG : - 0,75 ( + 2,00 ) 95° Add +1,50
N° 9 (VL) OD : - 0,75 ( + 0,50 ) 90° OG : - 3,50 ( + 3,50 ) 80°	N° 19 (VL) OD : - 7,00 ( + 3,00 ) 120° OG : - 9,50 ( + 2,50 ) 70° Add +1,75
N° 10 (VL) OD : + 0,25 ( - 0,50 ) 0° OG : + 0,50	N° 20 (VL) OD : - 12,00 OG : - 10,00 ( - 0,50 ) 170°

Groupement académique « Est »				Session 2006	SUJET
BEP OPTIQUE - LUNETTERIE					Secteur A : industriel
EP2 – Réalisations techniques et commerciales	Durée de l'épreuve	BEP : 7h+1h	Coefficient épreuve	BEP : 9+1	Page 1/1
Partie EP2 b1) Intervention au magasin : Prises de mesure, vente, adaptation	Durée de la partie	1 h oral	Coefficient partie	BEP : 1.8	