

Épreuve EP3 Préparation à la vente, commercialisation

Numéro du candidat :

Savoir-faire	Fournitures	Critères d'évaluation	TI	I	S	TS
I C2 - 6 Réaliser certaines opérations de la vente						
C2.6.1 Participer à l'approvisionnement des vitrines : mettre en valeur, étiqueter	La matière d'œuvre, les étiquettes, les consignes	- une mise en place rationnelle, l'étiquetage des morceaux (étiquetage approprié)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C2.6.2 Peser, emballer	le matériel de pesage et d'emballage	- le pesage correctement réalisé, le conditionnement et/ou l'emballage choisi(s) correspond au produit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
II C3 - 1. Vérifier les produits						
C3.1.2 Vérifier l'état de fraîcheur et des dates limites de consommation, contrôler la température	Le produit, la thermosonde	- le signalement oral ou écrit des anomalies constatées	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C3.1.3 Vérifier la présentation des produits et l'étiquetage	Le produit et les étiquettes		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
III C4 - 1 Participer au service de la clientèle						
C4.1.1 Accueillir le client	Les instructions, les consignes, la tenue	- une attitude dynamique et détendue - un sourire franc - un langage précis et un questionnement adapté	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C4.1.2 Identifier les besoins du client, renseigner, proposer C4.1.3 Enregistrer une commande C4.1.4 Prendre congé	le livre de commandes et les outils de communication	- l'exactitude des renseignements écrits - les remerciements, l'au revoir	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

TS : très satisfaisant - S : Satisfaisant - I : Insuffisant - TI Très insuffisant

	TI	I	S	TS	
1. Réaliser certaines opérations de la vente					/15
2. Vérifier les produits					/10
3. Participer au service de la clientèle					/15
TOTAL					/40

Noms des membres du jury	Signatures

Grille d'évaluation	Session 2009
CAP BOUCHER	
Épreuve : EP3 - Préparation à la vente - Commercialisation	feuille 1/1