

**DOSSIER JURY  
DOCUMENTS D'AIDE À L'ENTRETIEN**

**CAP FLEURISTE**

**EP2 VENTE-CONSEIL / ENTRETIENS**

**DOSSIER 2**

**Participation au maintien de l'attractivité du point de vente**

CRDP  
LOIRAINNE

# **ENTRETIEN AVEC LE JURY**

## **DOCUMENTS D'AIDE A L'ENTRETIEN**

**Participer au maintien de l'attractivité du point de vente**

### **Proposition de situation n°1**

#### **Consigne**

- Choisir ou faire choisir un thème de vitrine parmi la liste fournie.

#### **Question**

- Citer les accessoires et les couleurs qui peuvent être utilisés pour ce thème.

CRDP LORRAINE

<b>CAP FLEURISTE</b>	<b>SESSION 2009</b>	<b>SUJET</b>
<b>EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL</b> (entretiens/participation au maintien de l'attractivité du point de vente)	<b>PAGE 1/ 6</b>	

## Proposition de situation n°2

### Consigne

- Choisir ou faire choisir un thème de vitrine parmi la liste fournie.

### Question

- Expliquer comment le magasin peut mettre en avant ces produits par la mise en scène de ce thème.

CRDP LORRAINE

<b>CAP FLEURISTE</b>	<b>SESSION 2009</b>	<b>SUJET</b>
<b>EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL</b> (entretiens/participation au maintien de l'attractivité du point de vente)	<b>PAGE 2 / 6</b>	

## Proposition de situation n°3

### Consigne

- Choisir ou faire choisir un thème de vitrine parmi la liste fournie.

### Question

- Choisir une idée de promotion qui pourrait être envisagée autour du thème choisi.

CRDP LORRAINE

<b>CAP FLEURISTE</b>	<b>SESSION 2009</b>	<b>SUJET</b>
<b>EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL</b> (entretiens/participation au maintien de l'attractivité du point de vente)	<b>PAGE 3/ 6</b>	

Document 1



<b>CAP FLEURISTE</b>	<b>SESSION 2009</b>	<b>SUJET</b>
<b>EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL</b> (entretiens/participation au maintien de l'attractivité du point de vente)	<b>PAGE 5/6</b>	

## Proposition de situation n°4

Observer le document 1.

Citer les divers moyens apparemment mis en œuvre pour rendre ce point de vente attractif et par exemple :

1. Préciser le rôle de la vitrine
2. Indiquer la réglementation préfectorale ou municipale vraisemblablement en vigueur en ce qui concerne la zone marchande extérieure
3. Dénommer le matériel utilisé par ce fleuriste pour présenter et mettre en valeur les produits
4. Proposer une caractérisation de l'image de ce point de vente

CRDP LORRAINE

<b>CAP FLEURISTE</b>	<b>SESSION 2009</b>	<b>SUJET</b>
<b>EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL</b> (entretiens/participation au maintien de l'attractivité du point de vente)	<b>PAGE 4 / 6</b>	

## LISTE DES THÈMES (non exhaustive)

- 1 L'AFRIQUE
- 2 LE BOIS
- 3 LES SPORTS D'HIVER
- 4 LE CARNAVAL
- 5 L'ÉTÉ
- 6 LES ANTILLES
- 7 LA FÊTE DE LA MUSIQUE
- 8 LES VENDANGES
- 9 LES PARFUMS
- 10 LA CHASSE
- 11 MARIAGE
- 12 COMMUNION
- 13 HALLOWEEN
- 14 NOËL
- 15 LA SAINT VALENTIN
- 16 LA FÊTE DES MÈRES
- 17 JOURNÉE DE LA FEMME
- 18 LA FÊTE DES MOISSONS
- 19 LA FÊTE DES SECRÉTAIRES
- 20 LA SAINTE CATHERINE

<b>CAP FLEURISTE</b>	<b>SESSION 2009</b>	<b>SUJET</b>
<b>EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL</b> (entretiens/participation au maintien de l'attractivité du point de vente)	<b>PAGE 6/6</b>	