

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

CAP FLEURISTE

EP2 VENTE-CONSEIL / ENTRETIENS

DOSSIER 5

Connaissance de son métier et du milieu professionnel

CRDP LORRAINE

ENTRETIEN AVEC LE JURY

DOCUMENTS D'AIDE A L'ENTRETIEN

Connaissance de son métier Et du milieu professionnel

Fleuriste : un métier sympa... ou bien un métier commercial, technique et artistique ?

Sur un forum des métiers, vous entendez ce fleuriste parler de son métier :

« Il faut le dire, être fleuriste, ce n'est pas attendre le client dans une jolie boutique pour lui vendre facilement des produits fragiles, beaux et parfumés. Le métier est beaucoup plus complexe et varié... Ce n'est pas un métier de tout reposen fait, nous nous déplaçons beaucoup aussi bien dans le point de vente qu'à l'extérieur.... Et puis, ce métier ancien a beaucoup évolué avec l'apparition des nouvelles technologies, de nouvelles techniques et de nouveaux matériaux... »

Expliciter ce témoignage à partir des documents 1 et 2

1. définir le métier de fleuriste
2. citer ses principales activités
3. détailler l'activité de vente-conseil
4. citer les principales époques marquant l'histoire de la fleuristerie.

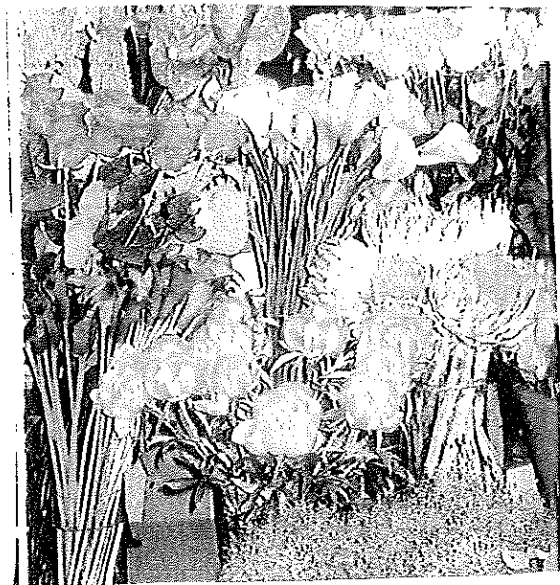
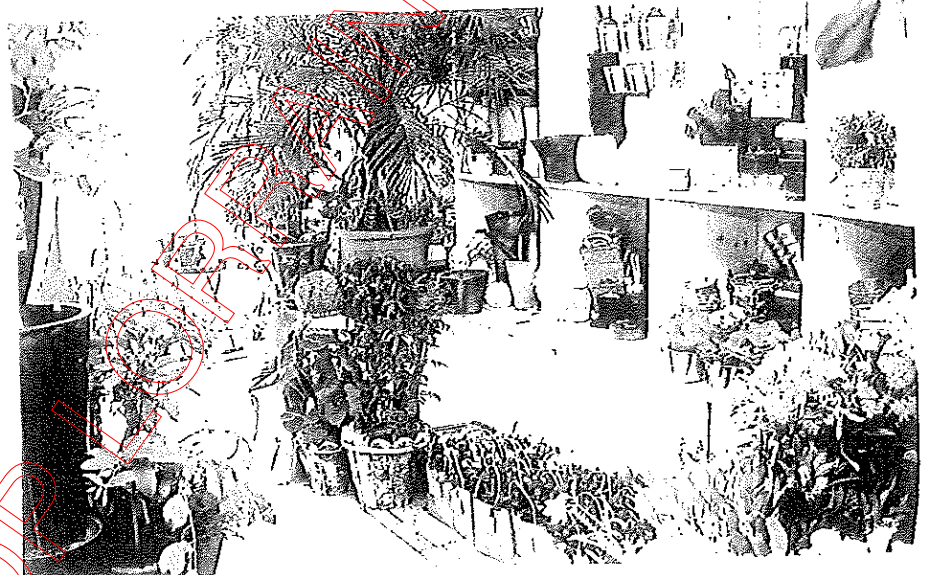
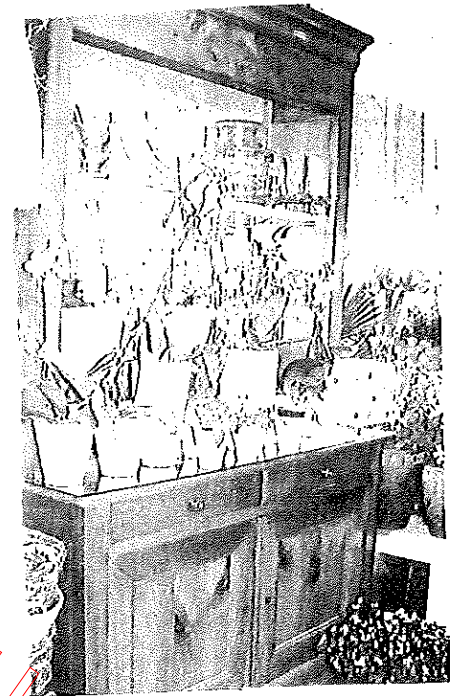
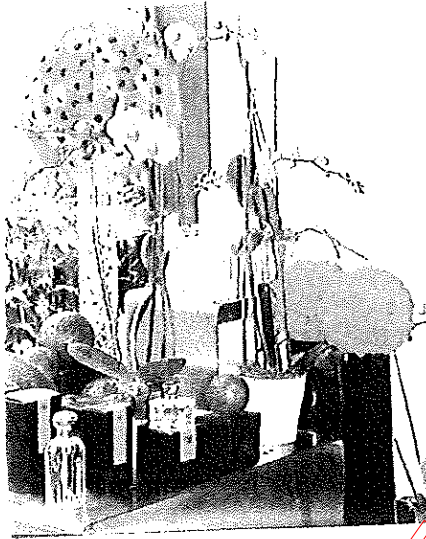
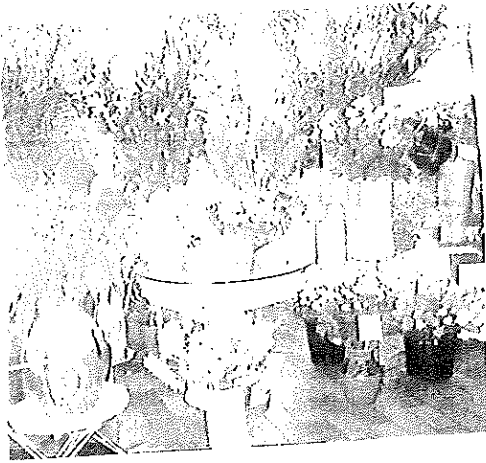
CRDP LORRAINE

CAP FLEURISTE	SESSION 2009	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (entretiens/connaître son métier et son environnement professionnel)	Page 1 sur 3	



<p>CAP FLEURISTE EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (entretiens/connaître son métier et son environnement professionnel)</p>	<p>SESSION 2009</p>	<p>SUJET</p>
<p>Page 2 sur 3</p>		

Document n°2



CAP FLEURISTE	SESSION 2009	SUJET
EPREUVE EP2 : VENTE / CONSEIL (entretiens/connaitre son métier et son environnement professionnel)	Page 3 sur 3	