

| | | | |
|---|--|--|----------------------------------|
| EPREUVE PONCTUELLE EPI GRILLE DE NOTATION BEP VAM et CAP VENTE VRC A Session 1999 <i>2000</i> | Candidat NOM : _____ Prénom : _____ Lieu : _____ | JURY (Noms et signatures) _____ _____ | |
| *A - SIMULATION DE VENTE | *C - ENTRETIEN AVEC LE JURY - 2 Etude d'une situation de Marchandisage d'un exemple d'application Informatique ou télématique | | |
| <ul style="list-style-type: none"> - Contact avec le client - Présentation du vendeur(euse) - Recherche des besoins - Vente : <ul style="list-style-type: none"> • Choix et présentation des articles • Argumentation et expression orale • Réponse aux objections - Opérations complémentaires : <ul style="list-style-type: none"> • Ventes additionnelles • Emballages • Règlement, encaissement (calcul de R%, vérification du chèque ...) - Prise de congé : <ul style="list-style-type: none"> • Remerciement • Accompagnement du client • Congé | Présenter l'une des 2 situations liées au marchandisage (situation choisie par les membres du jury dans le dossier présenté par le candidat) et relater l'intérêt d'une application informatique ou télématique. | | |
| SOUS TOTAL BEP VAM | /40 | SOUS TOTAL BEP VAM | /30 |
| SOUS TOTAL CAP VRC A | /40 | | |
| *B - ENTRETIEN AVEC LE JURY - 1 <small>Analyse de la simulation de vente, transfert de la méthodologie des produits</small> | *D - TABLEAUX COMPARATIFS | | |
| <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat a-t-il été capable : <ul style="list-style-type: none"> - d'observer le client ? <ul style="list-style-type: none"> • le situer dans une tranche d'âge, • le situer dans une CSP, • de déceler ses besoins, ses motivations freins - d'adapter ses arguments à son client ? - de formuler ses arguments dans un langage adapté ? <ul style="list-style-type: none"> • registre du vocabulaire, • précision (termes techniques), preuve, • conviction (art ou désir de convaincre) - Le candidat a-t-il été capable d'analyser un produit hors dossier pour dégager les arguments de vente, ou compléter, modifier un argumentaire. | | <ul style="list-style-type: none"> - Il s'agit de 2 tableaux comparatifs des produits de même destination figurant dans le dossier du candidat. (En l'absence de tableaux, le candidat ne peut être évalué en CAP VRC-A). Ceux-ci mettent en évidence les critères de comparaison de produits voisins. Ils aident à développer des comparaisons de produits à la demande de clients. - L'entretien avec le jury porte sur l'aptitude du candidat à présenter les caractéristiques <u>d'un</u> des tableaux (choisi par le jury). - L'évaluation est effectuée conformément aux critères et au barème de notation du CAP VRC A | |
| SOUS TOTAL BEP VAM | /30 | SOUS TOTAL CAP VENTE | /30 |
| SOUS TOTAL CAP VRC | /30 | | |
| RECAPITULATIF - BEP VAM | | RECAPITULATIF - CAP VENTE | |
| <ul style="list-style-type: none"> • Simulation de vente • Entretien avec le jury 1 • Entretien avec le jury 2 Total..... Note sur 20 (en points entiers)..... | /40 /30 /30 /100 /20 | <ul style="list-style-type: none"> • Simulation de vente • Entretien avec le jury 1 • Tableaux comparatifs Total..... Note sur 20 (en points entiers)..... | /40 /30 /30 /100 /20 |

Pour CAP VRC A : - Délivrance de l'attestation si note EPI est égale ou supérieure à 10 : OUI
 NON

- Famille de produits vendus.....

*A Partie commune BEP VAM-CAP VRC A
 *B Partie commune BEP VAM-CAP VRC A

*C Partie propre au BEP VAM
 *D Partie propre au CAP VRC A

Si vous appliquez des points de pénalités pour dossier non conforme, veuillez justifier votre note au verso de ce document.

Grille Exclusive CAP VRC Option A

ORIGINAL

| | | |
|--|--|---|
| <p>GRILLE DE NOTATION Epreuve EP1 CAP Vente Relation Clientèle Dominante A - Vente Conseil Session 1999</p> | <p>Candidat NOM : _____ Prénom : _____ Lieu : _____</p> | <p>JURY (Noms et signatures) _____ _____</p> |
|--|--|---|

| SIMULATION DE VENTE | <u>ENTRETIEN AVEC LE JURY -2</u> Présentation d'une comparaison de produits | | | | | | | | | | | | |
|--|---|-------------------|-----|---|---|---|---|---|--|--|--|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> - Accueil du client - Présentation du vendeur(euse) - Recherche des besoins - Vente : <ul style="list-style-type: none"> . Choix et présentation des articles . Argumentation et expression orale . Réponse aux objections - Opération complémentaires : <ul style="list-style-type: none"> . Ventes additionnelles . . Emballages . Règlement, encaissement (calcul de %, vérification du chèque...) - Prise de congé : <ul style="list-style-type: none"> . Remerciement . Accompagnement du client . Congé | <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <th style="width:70%; text-align: center;">Notes</th> <th style="width:5%;">1</th> <th style="width:5%;">2</th> <th style="width:5%;">3</th> <th style="width:5%;">4</th> <th style="width:5%;">5</th> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> - Présentation du tableau, organisation, Clarté, concision, rédaction, style, orthographe, vocabulaire - Choix des caractéristiques techniques..... - Choix des caractéristiques commerciales ... - Pertinence de la comparaison - Hiérarchisation de la comparaison - Aptitude à faire un choix </td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table> | Notes | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | <ul style="list-style-type: none"> - Présentation du tableau, organisation, Clarté, concision, rédaction, style, orthographe, vocabulaire - Choix des caractéristiques techniques..... - Choix des caractéristiques commerciales ... - Pertinence de la comparaison - Hiérarchisation de la comparaison - Aptitude à faire un choix | | | | | |
| Notes | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | | | | | | | | |
| <ul style="list-style-type: none"> - Présentation du tableau, organisation, Clarté, concision, rédaction, style, orthographe, vocabulaire - Choix des caractéristiques techniques..... - Choix des caractéristiques commerciales ... - Pertinence de la comparaison - Hiérarchisation de la comparaison - Aptitude à faire un choix | | | | | | | | | | | | | |
| SOUS TOTAL | /40 | SOUS TOTAL | /30 | | | | | | | | | | |

| <u>ENTRETIEN AVEC LE JURY - 1</u> Analyse de la situation de vente, transfert de la méthodologie des produits | <u>RECAPITULATIF</u> | | | | | | | | |
|---|--|-----------------------------|------|--------------------------|--|---|-----|---|-----|
| <ul style="list-style-type: none"> - Le candidat a-t-il été capable : <ul style="list-style-type: none"> - d'observer le client? <ul style="list-style-type: none"> . le situer dans une tranche d'âge, . le situer dans une catégorie socioprofessionnelle - de déceler ses besoins, ses motivations freins - d'adapter ses arguments à son client - de formuler ses arguments dans un langage adapté? <ul style="list-style-type: none"> . registre du vocabulaire, . précision (termes techniques), preuve, . conviction (art ou désir de convaincre) - Le candidat a-t-il été capable d'analyser un produit hors dossier pour dégager les arguments de vente, ou compléter, modifier un argumentaire? | <table style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px;">. Simulation de vente</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">/40</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;">. Entretien avec le jury</td> <td></td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"> 1 . Analyse de la situation de vente, transfert de la méthodologie des produits</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">/30</td> </tr> <tr> <td style="padding: 5px;"> 2 . Présentation d'une comparaison de produits</td> <td style="text-align: right; padding: 5px;">/30</td> </tr> </table> | . Simulation de vente | /40 | . Entretien avec le jury | | 1 . Analyse de la situation de vente, transfert de la méthodologie des produits | /30 | 2 . Présentation d'une comparaison de produits | /30 |
| . Simulation de vente | /40 | | | | | | | | |
| . Entretien avec le jury | | | | | | | | | |
| 1 . Analyse de la situation de vente, transfert de la méthodologie des produits | /30 | | | | | | | | |
| 2 . Présentation d'une comparaison de produits | /30 | | | | | | | | |
| SOUS TOTAL | /30 | TOTAL | /100 | | | | | | |

L'épreuve est sanctionnée par une note globale sur 20 en points entiers **NOTE SUR 20 : /20**

Délivrance de l'attestation si la note de l'EP 1 est supérieure ou égale à 10 OUI
NON

. Famille de produits vendus :

Si vous appliquez des points de pénalités pour dossier non conforme, veuillez justifier votre note au verso de ce document.