

NOM DU CANDIDAT.....

N°.....

**B.E.P. DISTRIBUTION ET MAGASINAGE**

**DISTRIBUTION ET COMMERCIALISATION DE PRODUITS ALIMENTAIRES**

**EP1 T.P. de Magasinage et de Commercialisation des Produits**

**FICHE RECAPITULATIVE**

1ère et 2ème phases

1ère phase :

NOTE : /20      B.E.P. : /40      C.A.P. : /60

2ème phase :

NOTE : /20      B.E.P. : /60      C.A.P. : /80

TOTAL

B.E.P. : /100      C.A.P. : /140

NOTE EP1

B.E.P.

C.A.P.

NOTE

/20

NOTE

/20

**MEMBRES DU JURY / EMARGEMENTS**

EPI PHASE 1 SUJET ET CORRECTION

E . P . 1 PHASE 1 EVALUATION DU CANDIDAT				
NOM DU CANDIDAT			NUMERO	
LE BAREME DONNE A TITRE INDICATIF PEUT ETRE MODIFIE PAR LE JURY AU COURS DE LA CONCERTATION DE PRESE DE CONNAISSANCE DU SUJET QUI DOIT PRECEDER LE DEBUT DES EPREUVES				
COMPETENCES	CITERES		CAP	BEP
Manutentionner	Utiliser et piloter le transpalette	<ul style="list-style-type: none"> <li>Au début de l'épreuve</li> <li>A la fin de l'épreuve</li> </ul>	10	2
Réceptionner	Au vu du bon de livraison	Contrôler la qualité et la quantité des marchandises livrées. <ul style="list-style-type: none"> <li>Signer le bon de livraison</li> </ul>	10	4
Contrôler	Au vu du bon de commande et du bon de livraison	<ul style="list-style-type: none"> <li>Contrôler la conformité de la livraison</li> </ul> Déceler les erreurs de livraison	10	4
Rédiger	A l'aide du FAX	Formuler les erreurs de livraison <ul style="list-style-type: none"> <li>Compléter le document</li> </ul> Formuler la solution souhaitée au problème	4	4
	A l'aide de la fiche de stock	Compléter la fiche en entrant en stock la marchandise réceptionnée	4	4
Implanter les produits	A l'aide du plan de l'entrepôt	Situer l'emplacement du produit réceptionné	4	2
Dialoguer	Analyser l'activité réalisée	logique et pertinence de l'analyse	4	6
Respecter les consignes	pendant la durée de l'épreuve	<ul style="list-style-type: none"> <li>logique de la réalisation de l'activité</li> </ul>	3	3
		respect des horaires impartis pour les activités	3	3
LE PRESIDENT DU JURY EMARGEMENT		TOTAL DE POINTS	/60	/40
		NOTE	/20	/20

MEMBRES DU JURY / EMARGEMENTS	

**E . P . 1 PHASE 2 EVALUATION DU CANDIDAT**

		BAREME/EVALUATION				
		CAP	EVALUATION	BEP	EVALUATION	
PRATIQUE DE LA VENTE	. PRESENTATION . ATTITUDES . COMPORTEMENT . GENERAL	6		5		
	. EXPRESSION ORALE ADAPTEE	4		5		
	OU		OU		OU	
	. SCHEMA D'IMPLANTATION LINEAIRE	10		5		
	. RESPECT DES PHASES DE LA VENTE . QUALITE DE L'ACTE DE VENTE	20		10		
	OU		OU		OU	
	. REALISATION DE LA MISE EN LINEAIRE DANS LE RESPECT DU SCHEMA ET DES REGLES	20		10		
	. ANALYSE DE L'ACTE DE VENTE OU DE LA MISE EN LINEAIRE		4		5	
	ENTRETIEN AVEC LE JURY	. DOSSIER	. CONTENU	10		10
. PRESENTATION ORALE			10		10	
. CONNAISSANCES TECHNO- LOGIQUES		10				
. 1 PRODUIT DOSSIER		10		10		
. 1 PRODUIT HORS DOSSIER		6		5		
TOTAL CAP /80    BEP /60		/80		/60		
. NOTE		/20		/20		

**MEMBRES DU JURY / EMARGEMENTS**

--	--