



Session : 2002

B.E.P.
OPTIQUE - LUNETTERIE

NOM : _____

Prénom : _____

N° Candidat

A

E.P.2 :
RÉALISATIONS TECHNIQUES et COMMERCIALES
VENDRE des PRODUITS d'OPTIQUE-LUNETTERIE

REPÈRES D'ÉVALUATION	PROFIL (1)				Base de Note	Note du Candidat
	Très Bien	Bien	Assez Bien Passable	Insuffisant Médiocre		
① ACCUEILLIR le CLIENT : <ul style="list-style-type: none"> Présentation physique adaptée : _____ Attitude empreinte d'empathie : _____ Formule d'accueil courtoise : _____ 					1 1 1	3
② DÉTERMINER les BESOINS et les MOTIVATIONS du CLIENT : <ul style="list-style-type: none"> Questionnement relatif au produit, adapté : _____ Questionnement relatif au prix, adapté : _____ Écoute, reformulation : _____ 					2 2 1	5
③ PRÉSENTER les ARTICLES et ARGUMENTER pour VENDRE : <ul style="list-style-type: none"> Présenter l'(les) article(s) adapté(s) aux besoins : _____ Mettre en valeur et/ou en situation les articles : _____ Argumenter en liaison avec les motivations : _____ Choisir les arguments : _____ 					1 1 2 1	5
④ IDENTIFIER et TRAITER les OBJECTIONS : <ul style="list-style-type: none"> Relatives au produit : _____ Relatives au prix : _____ 					1 1	2
⑤ CONCLURE la VENTE : <ul style="list-style-type: none"> Mettre en œuvre les techniques de conclusion de la vente : _____ Proposer une vente additionnelle : _____ Adopter une attitude commerciale lors des opérations de facturation et de caisse : _____ Rassurer le client et prendre congé : _____ 					0,5 0,5 0,5 0,5	2
⑥ ENTRETIEN avec la COMMISSION : <ul style="list-style-type: none"> Procéder à une réflexion critique de la simulation de vente : _____ Mettre en évidence les points forts et les points faibles : _____ 					3	3

NOMS et SIGNATURES des EXAMINATEURS :

TOTAL : ➔

20

Professeur de vente : _____

Date : _____

Professionnel : _____

(1) Cocher la case correspondant au comportement observé



Inspection Éducation Nationale
Examens

Session : 2002

B.E.P.
OPTIQUE - LUNETTERIE

NOM : _____

Prénom : _____

N° Candidat
[]



E.P.2 :
RÉALISATIONS TECHNIQUES et COMMERCIALES
VENDRE des PRODUITS d'OPTIQUE-LUNETTERIE

REPÈRES D'ÉVALUATION	PROFIL (1)				Note du Candidat
	Très Bien	Bien	Assez Bien Passable	Insuffisant Médiocre	
① VERRES : dont prises de mesures <ul style="list-style-type: none"> • Décodage d'ordonnance : _____ • Écarts pupillaires : _____ • Hauteurs : _____ • Diamètres des verres : _____ • Type de verres : _____ 					/ 8
② CHOIX de la MESURE : <ul style="list-style-type: none"> • Type de monture : _____ • Mesure de la tête : _____ 					/ 6
③ PRÉAJUSTAGE et CONSEILS : _____					/ 6

NOMS et SIGNATURES des EXAMINATEURS :

TOTAL : / 20

Professeur d'optique : _____

Date : _____

Professionnel : _____

(1) Cocher la case correspondant au comportement observé

