



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**

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

**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**

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

**NOMS et SIGNATURES des EXAMINATEURS :**

**TOTAL :** / 20

Professeur d'optique : \_\_\_\_\_

Date : \_\_\_\_\_

Professionnel : \_\_\_\_\_

(1) Cocher la case correspondant au comportement observé



Inspection Éducation Nationale  
Examens

Session : 2002

**B.E.P.  
OPTIQUE - LUNETTERIE**

**E.P.2**



**RÉALISATIONS TECHNIQUES et COMMERCIALES  
Partie B**

N°	NOMS	Acte Commercial Grille (A) /20	Acte Technique Grille (B) /20	Écrit Gestion /14	TOTAL /84 Points

**NOMS et SIGNATURES des PROFESSEURS qui EFFECTUENT le REPORT :**

Date : \_\_\_\_\_