

ORIGINAL

NOM DU CANDIDAT

N°

GRILLE D'EVALUATION EP1

B.E.P. DISTRIBUTION MAGASINAGE  
PRODUITS ALIMENTAIRES

2ème PHASE

ACTE DE VENTE

ET TECHNOLOGIE

**GRILLE D'ÉVALUATION - EPI 2ème PHASE : COMMUNICATION PROFESSIONNELLE  
D.C.P.A. OU ACTE DE VENTE**

A) SIMULATION DE VENTE (14 pts)	Évaluation			
	3	2	1	0
<ul style="list-style-type: none"> <li>- PRÉSENTATION ET ATTITUDE GÉNÉRALE DU CANDIDAT (REGARD, VOIX, GESTES...) (1 pt)</li> <li>- ÉLOCUTION - CHOIX DU VOCABULAIRE (2 pts)</li> <li>- ENSEMBLE DES PHASES DE LA VENTE (11 pts) :               <ul style="list-style-type: none"> <li>. Accueil</li> <li>. Recherche des besoins/motivations</li> <li>. Choix des articles et présentation du produit</li> <li>. Arguments adaptés</li> <li>. Réponse aux objections</li> <li>. Présentation du prix</li> <li>. Conclusion de la vente et accord</li> <li>. Vente additionnelle</li> <li>. Encaissement (calculs, opérations complètes/taires)</li> <li>. Prise de congé</li> </ul> </li> </ul>				
ENTRETIEN SUR SIMULATION (6 pts) <ul style="list-style-type: none"> <li>- COMMERCIAL (3 pts)               <ul style="list-style-type: none"> <li>. Peut-il citer les points forts et les points faibles de sa simulation ?</li> </ul> </li> <li>- TECHNOLOGIE (3 pts)               <ul style="list-style-type: none"> <li>. Pense-t-il qu'il a exploité complètement ses connaissances ?</li> </ul> </li> </ul>				
<b>REMARQUE ÉVENTUELLE DU JURY :</b>				
B) 1ère Partie : ÉTUDE DU DOSSIER (4 pts)	Évaluation			
	3	2	1	0
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Propreté du dossier</li> <li>- Diversité des produits présentés dans les fiches</li> <li>- Qualité des informations (caractéristiques descriptives, technologiques, commerciales, manutention, conservation)</li> <li>- Présentation orale du dossier</li> </ul>				
B) 2ème Partie : TECHNOLOGIE DES PRODUITS (16 pts)	Évaluation			
	3	2	1	0
Le candidat : <ul style="list-style-type: none"> <li>- Sait-il identifier le produit ? (famille, origine, normalisation, AOC, label) ?</li> <li>- Sait-il en définir la composition ?</li> <li>- Connait-il le procédé de fabrication ou de transformation ?</li> <li>- Sait-il mettre en évidence les qualités du produit ?</li> <li>- Sait-il mettre en évidence les utilisations du produit ?</li> <li>- Connait-il les caractéristiques du conditionnement ?</li> <li>- Connait-il les modes et règles de conservation ?</li> <li>- Connait-il les règles de stockage (lieu, température, hygrométrie, ventilation, date de péremption) ?</li> <li>- Connait-il les conditions de manutention ?</li> </ul>				
<b>REMARQUE ÉVENTUELLE DU JURY :</b>				

- 0 - Aucune maîtrise
- 1 - Maîtrise insuffisante
- 2 - Maîtrise au niveau des exigences
- 3 - Maîtrise largement supérieure aux exigences

D.C.P.A. 2ème Phase

ORIGINAL EPI

**A - SIMULATION DE VENTE + ENTRETIEN**

Examineurs :

NOTE /20

B.E.P. /30

C.A.P. /40

**B - DOSSIER + TECHNOLOGIE**

Examineurs :

NOTE /20

B.E.P. /30

C.A.P. /40

TOTAL BEP

/60

TOTAL CAP

/80