SESSION 2007
EP 3 VENTE - CONSEIL

FICHE - 10 PTS/40

Jury n°

Nom :

Signature :

Nom :

Signature :

BAREME DE LA FICHE MAQUILLAGE

N° candidat	N° modèle	conseils **5 pts**	conseils plus **1 pt**	Age apparent **0,5 pt**	Maquillage figurine **3 pts**	Soin apporté à la fiche **0,5 pt**	**TOTAL / 10** à reporter sur 2/2

Date : Matin Après-midi

EP 3 VENTE – CONSEIL
SESSION 2007

NOM ET SIGNATURE DES MEMBRES DU JURY : .....

PHASE DE LA VENTE	CRITÈRES D'ÉVALUATION	BAREME	A*	C*	NUMÉRO DES SUJETS / NUMÉRO CANDIDATS					
ACCUEIL COMMUNICATION	- Attitude avenante - Présentation (coiffure, habillement, maquillage …) - Mise en confiance du client / de la cliente. - Aptitude générale à la communication verbale et non verbale	5								
RECHERCHE DES BESOINS	- Découverte des besoins exprimés - Prise en compte des besoins exprimés - Intégration des nouvelles informations - Reformulation de la découverte des besoins	7								
CHOIX DU PRODUIT OU SERVICE	- Choix judicieux et adapté	4								
ARGUMENTATION	- Présentation d'une argumentation logique, rigoureuse et adaptée	6								
	- Capacité à valoriser produit et /ou service (démonstration)	2								
RÉPONSE À L'OBJECTION	- Attitude et maîtrise face à l'objection	3								
PRISE DE CONGÉ	- conclusion vente - Prise de congè	3								
		SOUS TOTAL								
FICHE		10								
	TOTAL	40								
	TOTAL EN POINTS ENTIERS SUR 20									

***A : acquis - *C non acquis (cochez la case correspondante)**