

ETIQUETTES, PARFUMERIE – GRILLE DEFINITIVE

Compétences Indicateurs d'évaluation	Barème Pts	Numéro des candidats					
Report du sous-total de la page 1/2	30						
PRESTATION DE VENTE (30 pts)							
C41 Accueillir, recevoir et transmettre un message <i>Tenue adaptée à la situation (2pts) Langage adapté à la situation (2pts) Comportement gestuel maîtrisé (1pt) Attitude avenante (1pt) Ecoute active (2pts) Valorisation de la demande du client (1pt) Qualité de l'expression (1pt)</i>	10						
C35 Vendre des produits et/ou des prestations de services <i>Identification et reformulation correcte des besoins (4pts) Proposition de produits ou de prestation adaptée (2pts) Argumentation en lien avec la proposition (4pts) Réponse pertinente à l'objection (3pts) Proposition d'une vente additionnelle adaptée à la situation (2pts) Conclusion correcte (1pt)</i>	16						
C21 Gérer les rendez vous <i>Planification des activités en fonction des contraintes</i>	2						
C25 Gérer les encaissements <i>Enregistrement correct (quelque soit la forme) (1pts) Respect des formalités de vérification du mode de paiement (1pts)</i>	2						
Sous total de la prestation de vente	30						
Absence du dossier = 0/20 (à justifier ci-dessous)	00						
TOTAL Coefficienté	60						
Note sur 20 obtenue (arrondie au demi point supérieur)	20						

Date : _____ Lieu d'évaluation ou cachet du centre d'examen : _____

Noms et signatures des membres du jury d'évaluation :

Justifications du 00/20 :

Attention : En l'absence du dossier professionnel (constitué d'une partie commerciale et d'une partie connaissance des produits et des prestations de services) support de la partie entretien (20mn maximum), le candidat ne réalise pas l'épreuve **orale et se voit attribuer la note 0** à l'épreuve.

Compétences/Indicateurs d'évaluation	Barème Pts	Numéro des candidats					
ENTRETIEN (20mn maximum) A PARTIR DU DOSSIER PROFESSIONNEL (30pts)							
C11 Rechercher l'information <i>Recensement correct des sources d'information (1pt)</i> <i>Diversité des sources d'information (1pt)</i> <i>Informations retenues pertinentes, actualisées. (2pts)</i>	4						
C12 Interpréter l'information <i>Interprétation correcte des documents (fiches techniques et modes d'emploi)</i>	2						
C33 Mettre en valeur les produits et/ou les prestations de services <i>Enonciation des règles de présentation marchande des produits et d'organisation de l'enseigne (3pts)</i> <i>Présentation et affichage attractifs (3pts)</i>	6						
C34 Participer au suivi de la clientèle <i>Elaboration et exploitation du fichier clients (2pts)</i> <i>Réalisation correcte de diffusion de documents (2pts)</i>	4						
C42 S'intégrer dans une équipe de travail <i>Identification des fonctions des membres du personnel (y compris le candidat)</i>	2						
Savoirs associés liés à la vente (S5 référentiel) <i>Enoncer 3 questions (compléter le verso)</i>	6						
Savoirs associés liés à la connaissance du milieu professionnel (S6 référentiel) <i>Enoncer 3 questions (compléter le verso)</i>	6						
Sous-total de la page 1/2	30						

Justification de note de l'ensemble de l'épreuve EP2 (si inférieure à la moyenne) :