 **ANNÉE SCOLAIRE**

 **201 - 201**

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE**

**ÉPREUVE E3 : VENTE EN UNITÉ COMMERCIALE**

**- Contrôle en cours de formation -**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom et prénom du candidat** |  |
| **Établissement de formation** |  |
| **Entreprise d’accueil** |  |
| **Période d’accueil** |  |

**SITUATION D’ÉVALUATION**

**VENTE**

|  |
| --- |
| **Négociation de la situation d’évaluation** |
| **Conditions de réalisation** | *Remplir cette partie en utilisant tout ou partie* *des éléments notés ci-contre* 🡻 |
| **Date de l’évaluation** | 🖉Indiquer la date prévue pour l’évaluation du candidat (jour, ensemble de jours…) |
| **Cadre** : * Unité commerciale repérée (magasin ou espace de vente limité à la zone de responsabilité)
* Contexte professionnel d’un secteur donné
* Situation de vente avec un client
* Mise en situation réelle ou simulée
 | **🖉Décrire succinctement la situation proposée :** |
| **Outils mis à disposition :*** Outils d’aide à la vente
* Matériels de démonstration (le cas échéant)
 | **🖉Indiquer les outils mis à disposition :** |
| **Sources d’information :*** Informations relatives à la zone de chalandise
* Profils clients
* Conditions générales de vente
* Tarifs
* Relevés de prix
* Documentation « produits »
* Règles d’hygiène et de sécurité
 | **🖉Indiquer les sources données au candidat :** |
| **Situation d’évaluation négociée le** |  |
| **Entre le professeur ou formateur** |  |
| **Et le tuteur ou le maître d’apprentissage** |  |

**VENTE**

**SITUATION D’ÉVALUATION N° 🞏 1 🞏 2 🞏 3**

 **DATE DE LA SITUATION :**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES | CRITÈRES D’ÉVALUATION | TI(1) | **I** | **S** | **TS** |
| **PRÉPARER LA VENTE DE PRODUITS** | **Qualification de la clientèle de la zone de chalandise :**profils et besoins |  |  |  |  |
| Exploitation d’un argumentaire de vente |  |  |  |  |
| Préparation des éléments matériels nécessaires à la situation de vente  |  |  |  |  |
| **RÉALISER LA VENTE DE PRODUITS**✓ Effectuer la découverte du client✓ Présenter le produit au client✓ Argumenter et conseiller✓ Conclure la vente✓ Conclure l’entretien de vente✓ Traiter les réclamations | **Connaissances techniques mobilisées**  |  |  |  |  |
| **Mise en œuvre d’une argumentation de vente** |  |  |  |  |
| Fiabilité des informations transmises |  |  |  |  |
| Application des règles d’hygiène et de sécurité : liées au personnel, aux clients, aux produits, aux équipements, aux locaux |  |  |  |  |
| Finalisation des ventes |  |  |  |  |
| **Attitude et comportements professionnels**  |  |  |  |  |
| Communication professionnelle  |  |  |  |  |
| **Respect des consignes** |  |  |  |  |
| Auto-évaluation de la prestation de communication |  |  |  |  |

*(1) TI = très insuffisant ; I = insuffisant ; S = satisfaisant ; TS = très satisfaisant*

|  |
| --- |
| **Appréciations des évaluateurs :** |
| **Fonction des évaluateurs** | **Noms des évaluateurs** | **Signature** |
| Tuteur [ ]  Maître d’apprentissage [ ] Professeur [ ]  Formateur [ ] chargé des enseignements de spécialité  | ……………………………………………………………… |  |

|  |  |
| --- | --- |
| NOTE / 40 |  |