|  |  |
| --- | --- |
| **Baccalauréat Professionnel VENTE** **SESSION 20** **ANNEXE IV1**  | **E2 (U2) : Négociation - Vente** **DOCUMENT JURY / CADRE CLIENT**  |

**Ce document est réservé à la commission d’interrogation qui doit le compléter. Il lui permet de préciser le rôle et les attentes du client interprété par un des membres de la commission dans la simulation de la situation de négociation - vente.**

**Nom du candidat : Temps de préparation : *30 minutes***

 **Type de client :**

 Client Prospect

 **Informations sur le client :**

 Particulier Professionnel

 Nom : • Utilisateur

 PCS : • Prescripteur • Distributeur

 Situation familiale :

 Nom de l’entreprise : Revenus :

 Autres informations : Nom de la personne rencontrée :

Qualité :

Autres informations :

 **Mobiles d’achat :**

|  |  |
| --- | --- |
|  Sécurité Orgueil  Nouveauté  |  Confort Argent  Sympathie |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  Trésorerie  |   |  Pouvoir de décision  |
|  Besoin inexistant  |   |  Période, saison  |
|  Stock existant  |   |  Décision retardée  |

 **Propositions d’objections :**

 Autre fournisseur en place

 Délai : Autres offres concurrentes Place dans le linéaire

 Manque de cohérence avec l’image de l’entreprise

 Autres (*à préciser*) :

|  |  |
| --- | --- |
| **Baccalauréat Professionnel VENTE** **SESSION 2010** **ANNEXE IV2**  | **E2 (U2) : Négociation - Vente Coefficient : 4**  |

**Temps de préparation : 30 minutes Durée de l’épreuve : 40 minutes maximum**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Simulation d’une négociation - vente : 20 minutes maximum  | 2. Entretien avec le jury : 20 minutes maximum  |
| **Académie de : Session :** **Centre d’interrogation : Nom du candidat :**  |

# DOCUMENT CANDIDAT

**CADRAGE DE LA SITUATION DE NÉGOCIATION - VENTE**

##  Contexte de la situation de négociation - vente à partir du dossier « Produits - Entreprises - Marché »

* Identification de l’entreprise :

* Localisation géographique *:*

* Clientèle :

* Produits vendus :

##  Situation de négociation - vente

* Contexte de la situation :

* Type de client concerné :

* Objectif commercial à atteindre :

## ANNEXE V

|  |  |
| --- | --- |
| **BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE** Prospection - Négociation - Suivi de clientèle **E2 (U2) : Négociation - Vente / coefficient 4** Temps de préparation : 30 minutes Durée : 40 Minutes maximum | **Académie de :** **Centre d’interrogation :** **session :**  |
| **Nom du candidat :**  | **N°**  |
| **GRILLE D’ÉVALUATION E2 (U2) / Épreuve orale ponctuelle** **Maîtrise des techniques de vente - Aptitude à mener une négociation**  |
| **Phase .1. SIMULATION de Négociation - Vente Durée : *20 Minutes maximum***  | ……. **/** **30 Pts**  |
|  **Aptitude à mettre en œuvre des techniques de négociation lors de la simulation de négociation vente** | - -  | -  | +  | + +  |
| *- Prise en compte des déterminants de la négociation : le profil du client, le repérage des besoins, les caractéristiques des produits vendus, les objectifs de négociation*  |  |  |  |  |
| *- Habileté à utiliser des techniques de vente liées à la présentation de l’offre, à l’argumentation, au traitement des objections, à la conclusion* |  |  |  |  |
| *- Mise en avant d’une démarche de négociation permettant d’atteindre les objectifs fixés*  |  |  |  |  |
| **Phase .2. ENTRETIEN avec la commission Durée : *20 Minutes maximum*** | ……. **/** **30 Pts**  |
|  **Pertinence et rigueur de l’analyse de la négociation** | - -  | -  | +  | + +  |
| *- Repérage des points forts et des points faibles de la simulation de négociation vente*  |  |  |  |  |
| *- Explicitation des attitudes et des techniques de vente mises en œuvre dans la simulation*  |  |  |  |  |
| *- Justification de la cohérence de la démarche de négociation avec la situation donnée et avec la stratégie de l’entreprise*  |  |  |  |  |
| **COMMUNICATION**  | ……. **/** **20 Pts**  |
|  **Qualité de la communication orale professionnelle dans une situation de négociation vente** | - -  | -  | +  | + +  |
| *- Communication orale lors de la simulation*  |  |  |  |  |
| *- Communication orale lors de l’entretien*  |  |  |  |  |
| *- Aptitude à convaincre*  |  |  |  |  |
| **APPRÉCIATIONS DE LA COMMISSION D’INTERROGATION**  |
| *Points forts*  | *Points faibles*  |
| *Noms et Signatures des examinateurs* :  Date :  | **Pénalisation :** **Note :** */ 80* |
|  | ….. **/ 20** |   |
| ***Pénalisation*** *: - 20 points sur 80 par élément manquant (fiche ou partie entreprise) dans le dossier. La commission d’interrogation se réserve le droit de pénaliser le candidat dans une limite de 40 points sur 80, pour des situations non différenciées contenues dans le dossier qui lui est présenté.* ***NB :*** *Joindre les documents de cadrage (jury et candidat) à la grille d’évaluation du candidat.* ***Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur*** |

**ANNEXE VI - Candidats relevant du CCF étendu**

|  |  |
| --- | --- |
| **BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE** Prospection - Négociation - Suivi de clientèle **E2 (U2) : Négociation - Vente / coefficient 4**  | **Académie de :** **Etablissement ou Centre :** **session :**  |
| **Nom du candidat :**  | **N°**  |
| **FICHE D’ANALYSE ET PROPOSITION DE NOTE E2 (U2) en CCF**  |
| **Phase .1. SIMULATION de Négociation - Vente Durée : *20 Minutes maximum***  | ……. **/** **30 Pts**  |
|  **Aptitude à mettre en œuvre des techniques de négociation lors de la simulation de négociation vente** | - -  | -  | +  | + +  |
| *- Prise en compte des déterminants de la négociation : le profil du client, le repérage des besoins, les caractéristiques des produits vendus, les objectifs de négociation*  |  |  |  |  |
| *- Habileté à utiliser des techniques de vente liées à la présentation de l’offre, à l’argumentation, au traitement des objections, à la conclusion* |  |  |  |  |
| *- Mise en avant d’une démarche de négociation permettant d’atteindre les objectifs fixés*  |  |  |  |  |
| **Phase .2. ENTRETIEN avec la commission Durée : *20 Minutes maximum*** | ……. **/** **30 Pts**  |
|  **Pertinence et rigueur de l’analyse de la négociation** | - -  | -  | +  | + +  |
| *- Repérage des points forts et des points faibles de la simulation de négociation vente*  |  |  |  |  |
| *- Explicitation des attitudes et des techniques de vente mises en œuvre dans la simulation*  |  |  |  |  |
| *- Justification de la cohérence de la démarche de négociation avec la situation donnée et avec la stratégie de l’entreprise*  |  |  |  |  |
| **COMMUNICATION**  | ……. **/** **20 Pts**  |
|  **Qualité de la communication orale professionnelle dans une situation de négociation vente** | - -  | -  | +  | + +  |
| *- Communication orale lors de la simulation*  |  |  |  |  |
| *- Communication orale lors de l’entretien*  |  |  |  |  |
| *- Aptitude à convaincre*  |  |  |  |  |
| **APPRÉCIATIONS DE L’ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE** |
|  |
| *Noms et Signatures de l’équipe pédagogique* :  Date :  | **Pénalisation :** **Proposition de note :** */ 80* |
|  | ….. **/ 20** |   |
| ***Pénalisation*** *: - 10 points par élément manquant (fiche ou partie entreprise) dans le dossier. L’équipe pédagogique se réserve le droit de pénaliser le candidat dans une limite de 20 points sur 80, pour des situations non différenciées contenues dans le dossier qui lui est présenté.* ***NB :*** *Joindre les grilles intermédiaires d’évaluation et les documents (fiches de cadrage) fournis au candidat pour conduire le travail demandé dans chaque situation.* ***Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur*** |