



Région académique
NOUVELLE-AQUITAINE



Baccalauréat Professionnel VENTE
SESSION 2017
ANNEXE III₁

E2 (U21) : 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

Nom :

PCS :

Situation familiale :

Revenus :

Autres informations :

Professionnel

• Utilisateur

• Prescripteur

• Distributeur

Nom de l'entreprise :

Nom de la personne rencontrée :

Qualité :

Autres informations :

✓ **Mobiles d'achat :**

Sécurité

Orgueil

Nouveauté

Confort

Argent

Sympathie

✓ **Propositions d'objections :**

Trésorerie

Besoin inexistant

Stock existant

Autre fournisseur en place

Délai :

Autres offres concurrentes

Autres (à préciser) :

Pouvoir de décision

Période, saison

Décision retardée

Place dans le linéaire

Manque de cohérence avec l'image
de l'entreprise



Région académique
NOUVELLE-AQUITAINE

Baccalauréat Professionnel VENTE
SESSION 2017
ANNEXE III₂

E2 (U21) : Négociation - Vente
Coefficient : 4

Temps de préparation : 30 minutes

Durée de l'épreuve : 30 minutes maximum

1. Simulation d'une négociation - vente : 15 minutes maximum

2. Entretien avec le jury : 15 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 :