

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE****SOUS ÉPREUVE E31 : VENTE EN UNITÉ COMMERCIALE****- Contrôle en cours de formation -**

<b>Nom et prénom du candidat</b>	
<b>Établissement de formation</b>	
<b>Entreprise d'accueil</b>	
<b>Période d'accueil</b>	Du ..... au .....

**SITUATION D'ÉVALUATION EN VENTE**

<b>Négociation de la situation d'évaluation</b>	
<b>Conditions de réalisation</b>	<i>Remplir cette partie en utilisant tout ou partie des éléments notés ci-contre ↓</i>
<b>Date de l'évaluation</b>	<i>✍ Indiquer la date prévue pour l'évaluation du candidat (jour, ensemble de jours...)</i>
<b>Cadre :</b> ↻ 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	<i>✍ Décrire succinctement la situation proposée :</i>
<b>Outils mis à disposition :</b> ↻ Outils d'aide à la vente ↻ Matériels de démonstration (le cas échéant)	<i>✍ Indiquer les outils mis à disposition :</i>
<b>Sources d'information :</b> ↻ 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	<i>✍ Indiquer les sources données au candidat :</i>
<b>Situation d'évaluation négociée le</b>	
<b>Entre le professeur ou formateur</b>	M <input type="checkbox"/> Mme <input type="checkbox"/> Mle <input type="checkbox"/>
<b>Et le tuteur ou le maître d'apprentissage</b>	M <input type="checkbox"/> Mme <input type="checkbox"/> Mle <input type="checkbox"/>

# VENTE

SITUATION D'ÉVALUATION N°  1  2  3

DATE DE LA SITUATION :

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	CRITÈRES D'ÉVALUATION	TI <sup>(1)</sup>	I	S	TS
<b>PRÉPARER LA VENTE DE PRODUITS</b>	<b>Qualification de la clientèle de la zone de chalandise :</b> profils et besoins				
	<b>Connaissances techniques mobilisées</b> [relatives au(x) produit(s) et nécessaires à la vente]				
<b>RÉALISER LA VENTE DE PRODUITS</b>  ✓ Effectuer la découverte du client ✓ Présenter le produit au client ✓ Argumenter et conseiller ✓ Conclure la vente ✓ Conclure l'entretien de vente ✓ Traiter les réclamations	<b>Finalisation des ventes</b> dans le respect de la politique de l'unité commerciale :				
	- Découverte du client et de ses besoins				
	- Mise en œuvre d'une argumentation de vente				
	- Conclusion de la vente				
	<b>Communication professionnelle</b> (expression, attitude et comportement...)				
	Attitude et comportement professionnels dans la <b>gestion des réclamations</b> et fiabilité des informations transmises				
	<b>Application des règles d'hygiène et de sécurité</b> liées au personnel, aux clients, aux produits, aux équipements, aux locaux				
<b>Auto-évaluation de la prestation de communication</b>					

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

<b>Appréciations des évaluateurs :</b>		
Fonction des évaluateurs	Noms des évaluateurs	Signature
Tuteur <input type="checkbox"/> Maître d'apprentissage <input type="checkbox"/>	.....	
Professeur <input type="checkbox"/> Formateur chargé des enseignements de spécialité <input type="checkbox"/>	.....	

<b>NOTE / 40</b>	
------------------	--