

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 :

✓ **Motifs 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

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 :

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					
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					
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					
APPRÉCIATIONS DE LA COMMISSION D'INTERROGATION					
Points forts		Points faibles			
Noms et Signatures des examinateurs :		Pénalisation :			
Date :		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							
- Explication 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 :			Pénalisation :				
Date :			Proposition de note : / 80 <div style="border: 1px solid black; display: inline-block; padding: 2px;"> / 20 </div>				
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 ½point supérieur							