

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ - Option A	C.C.F.
Établissement :	Session:
NOM Prénom du CANDIDAT :

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ - Option A

EP1 - CCF

PRATIQUE DE LA VENTE ET DES SERVICES LIÉS

ÉVALUATION EN ÉTABLISSEMENT DE FORMATION ET EN ENTREPRISE RÉCAPITULATIF

S1 – EN ÉTABLISSEMENT DE FORMATION

- Prestation orale de vente / 50
- Présentation écrite des cinq fiches
 - 2 fiches « produit » / 20
 - 3 fiches « partie économique, juridique et sociale » / 30

/ 100

S2 – EN POINT DE VENTE

- Compétences professionnelles / 50
- Attitudes professionnelles / 10

/ 60

TOTAL S1 + S2

/ 160

NOTE PROPOSÉE

/ 20*

Appréciation globale de l'équipe pédagogique :

** Note à arrondir au ½ point. Ne pas la communiquer au candidat. Attribuer 0/20 si les périodes de formation en entreprise sont incomplètes (16 semaines au total : 8 semaines en première année et 8 semaines en terminale CAP) et/ou si la partie commerciale est absente.*

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ - Option A	Session
CANDIDAT :	

PRESTATION ORALE DE VENTE

Le professeur (ou formateur) choisit la fiche analytique « produit » sur laquelle va porter la simulation de vente. Il précise au candidat ses mobiles d'achat.

COMMUNICATION	TI⁽¹⁾	I	S	TS
Communication verbale				
Communication non verbale				
Aptitude à convaincre				
Utilisation du vocabulaire professionnel				
Indépendance par rapport au documentaire				

VENTE	TI⁽¹⁾	I	S	TS
Construction des arguments utilisés				
Adaptation des arguments au client				
Pertinence des arguments choisis				

(1) TI = très insuffisant ; I = insuffisant ; S = satisfaisant ; TS = très satisfaisant (nécessité de se reporter aux indicateurs d'évaluation, explicités dans le guide de l'évaluation). Il en résulte un **profil à évaluer globalement** en fonction de la position retenue pour chaque critère ; il ne peut être question d'attribuer un nombre de points par ligne.

NOTE (ne pas arrondir)	/50
Renseignements complémentaires	
Fiche produit choisie :	
Contexte (type de client, magasin) :	
Mobiles d'achat (SONCAS) :	
Date du déroulement de la prestation :	
Observations :	
Professeur (nom et signature) :	
Professionnel (nom, entreprise et signature) :	

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ - Option A	Session
CANDIDAT :	

PRÉSENTATION ÉCRITE DE 2 FICHES ANALYTIQUES « PRODUIT »

Document	TI ⁽¹⁾	I	S	TS	
Fiche analytique « produit » n° 1					
Contenu					
Rédaction					
Vocabulaire professionnel					
Présentation					/ 10
Fiche analytique « produit » n° 2					
Contenu					
Rédaction					
Vocabulaire professionnel					
Présentation					/ 10

NOTE PROPOSÉE <i>(Ne pas arrondir)</i>	/ 20
--	-------------

(1) TI = très insuffisant ; I = insuffisant ; S = satisfaisant ; TS = très satisfaisant (nécessité de se reporter aux indicateurs d'évaluation, explicités dans le guide de l'évaluation). Il en résulte un profil évalué globalement et non à raison d'un ou deux points par ligne.

BILAN DE LA SITUATION D'ÉVALUATION EN ÉTABLISSEMENT DE FORMATION (partie commerciale)

Prestation orale de vente	/50
Présentation écrite de deux fiches analytiques « produit »	/20
Appréciation globale du candidat :	

* Ne pas communiquer cette proposition de note au candidat

ATTENTION : L'absence d'une fiche entraîne une notation sur la moitié des points : la partie commerciale sera ainsi noté sur 35 (prestation orale de vente /25 et présentation des deux fiches analytiques « produit » sur /10) et non plus 70.

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ - Option A	Session
CANDIDAT :	C.C.F.

EP1 - SITUATION EN ENTREPRISE - GRILLE D'ÉVALUATION RÉCAPITULATIVE

OBJECTIFS DE FORMATION		PFE N° 1				PFE N° 2			
		Du _____ Au _____				Du _____ Au _____			
A	COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TI	I	S	TS	TI	I	S	TS
A1	Présenter les produits alimentaires – C.2.2.								
	Étiqueter, tenir à jour la signalisation les produits								
	Compléter l'assortiment en rayon ou en vitrine								
	Mettre les produits en valeur								
A2	Vendre – C.3.								
	Accueillir le client								
	Rechercher les besoins, faire préciser la demande								
	Présenter les produits correspondant aux besoins du client								
	Démontrer et argumenter								
	Conclure la vente								
	Emballer le ou les produits								
	Prendre congé								
A3	Appliquer les règles d'hygiène et de sécurité – C.0								
	Identifier les règles d'hygiène spécifiques au point de vente								
	Appliquer les méthodes de nettoyage et de désinfection								
	Veiller à l'état de conservation des produits alimentaires								
	Présenter les produits alimentaires en respectant les règles d'hygiène								

NOTE A1 + A2 + A3

/ 50

B	ATTITUDES PROFESSIONNELLES	TI	I	S	TS	TI	I	S	TS
	Adopter une tenue adaptée								
	Adopter un comportement adapté								
	Respecter les horaires								
	Appliquer les consignes								
	S'impliquer dans son travail								
	S'intégrer à l'équipe								
	Prendre des initiatives								
	S'organiser et s'adapter aux méthodes de travail								

NOTE B

/ 10

Entreprise		
Nom du tuteur		
Signature et cachet		
Nom du professeur		

PARTIE PEDAGOGIQUE

FICHE PRODUIT N°1

IDENTIFICATION DU PRODUIT

- Désignation (produit élaboré) :
- Marque (produit élaboré) :
- Variété :
- Calibre :
- Origine :
- Producteur :
- Traitement (fruits et légumes) :
- Magasin :

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Description (visuel) :
- Caractéristiques organoleptiques :
- Poids/volume :
- Composition (et éventuellement la méthode de fabrication) :

- Apports nutritionnels :
- Règles de conservation :

CARACTÉRISTIQUES COMMERCIALES

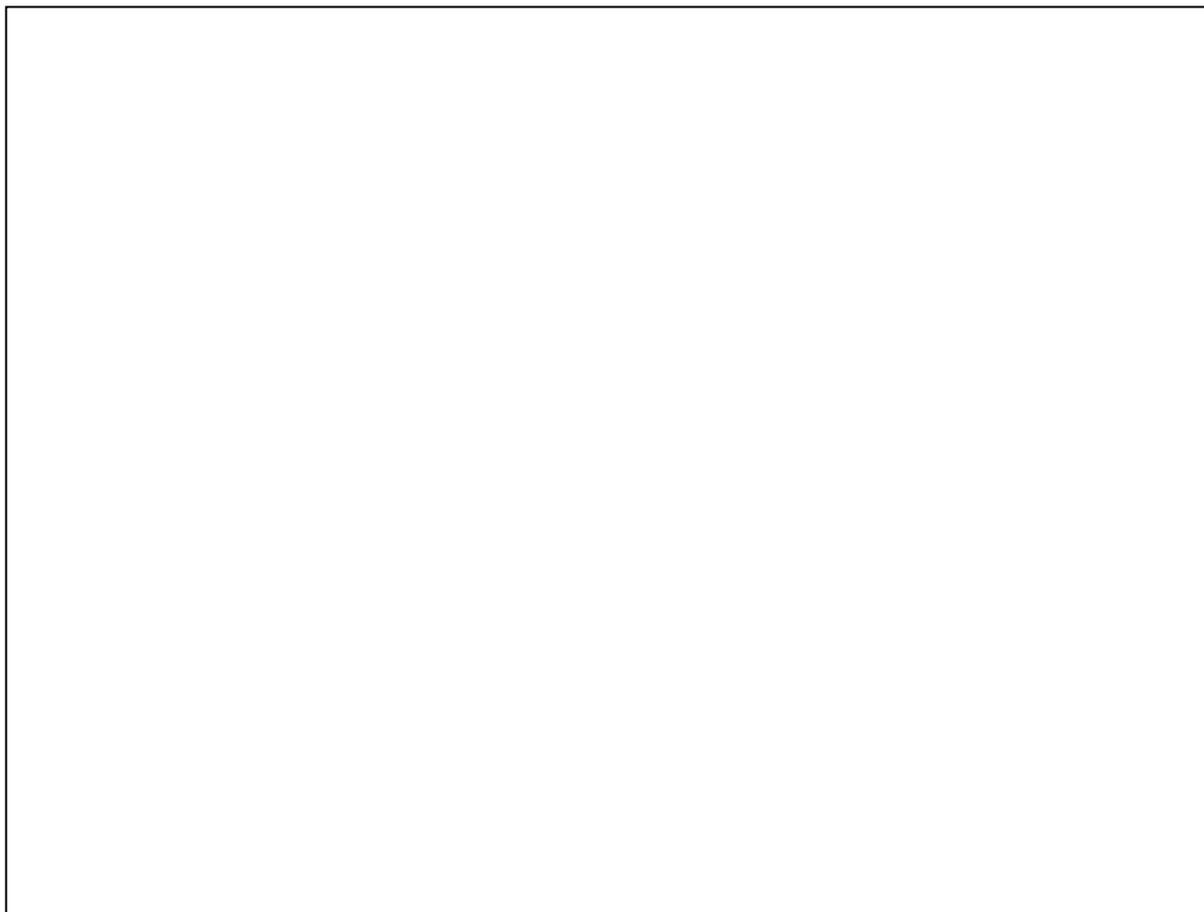
- Signe de qualité :
- Prix de vente au kilo/litre :
- Conditionnement :
- Emballage :
- DLV/DLC/DLUO :

MOTIVATIONS D'ACHAT

- Clientèle visée :
- Mobiles d'achat :

ARGUMENTAIRE :

VISUEL



UTILISATION DU PRODUIT

FICHE PRODUIT N°2

IDENTIFICATION DU PRODUIT

- Désignation (produit élaboré) :
- Marque (produit élaboré) :
- Variété :
- Calibre :
- Origine :
- Producteur :
- Traitement (fruits et légumes) :
- Magasin :

CARACTÉRISTIQUES TECHNIQUES

- Description (visuel) :
- Caractéristiques organoleptiques :
- Poids/volume :
- Composition (et éventuellement la méthode de fabrication) :

- Apports nutritionnels :
- Règles de conservation :

CARACTÉRISTIQUES COMMERCIALES

- Signe de qualité :
- Prix de vente au kilo/litre :
- Conditionnement :
- Emballage :
- DLV/DLC/DLUO :

MOTIVATIONS D'ACHAT

- Clientèle visée :
- Mobiles d'achat :

ARGUMENTAIRE :

VISUEL



UTILISATION DU PRODUIT