



CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ

Option A B

EP1 PRATIQUE DE LA VENTE ET DES SERVICES LIÉS
--

SITUATION S1 : Évaluation en établissement de formation

MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION NATIONALE, DE LA RECHERCHE ET DE LA TECHNOLOGIE	
	Session :
Établissement :	
Candidat :	
Nom :	Prénom :

Évaluateurs	
Nom(s)	Visa(s)

PRESTATION ORALE DE VENTE

Le professeur (ou formateur) choisit la fiche analytique « produit » (fiche technique avec avantages « client ») 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 à l'argumentaire				

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

(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		
Type de client :		
Mobiles d'achat :		
Date du déroulement de la prestation :		
Observations	Nom de l'évaluateur	Visa

PRÉSENTATION ÉCRITE DE DEUX FICHES ANALYTIQUES « PRODUITS »

Document	TI ⁽¹⁾	I	S	TS	
Fiche analytique « produits » n°1 : « »					
Contenu					
Vocabulaire professionnel/7 points					
Rédaction					
Présentation/3 points					/ 10
Fiche analytique « produits » n°2 : « »					
Contenu					
Vocabulaire professionnel/7 points					
Rédaction					
Présentation/3 points					/ 10
NOTE PROPOSÉE					/ 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)

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ

Option A B

EP1 – PRÉSENTATION ÉCRITE DE TROIS FICHES À CARACTÈRE ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET SOCIAL

Page 18 sur 26

Évaluation	Thème juridique et social				Thème économique-commercial				Point presse			
	TI*	I	S	TS	TI	I	S	TS	TI	I	S	TS
QUALITÉ DE LA PERTINENCE DES RELEVÉS D'INFORMATIONS <ul style="list-style-type: none"> ▪ Choix du support, de la situation. ▪ Identification du support et datation des sources. UTILISATION ADAPTÉE DES TERMES <ul style="list-style-type: none"> ▪ Choix des termes rencontrés. ▪ Explication des termes importants. EXPLOITATION PERTINENTE DES INFORMATIONS <ul style="list-style-type: none"> ▪ Présentation des idées force. ▪ Lien avec le pôle EEJS. 												
	.../ 7				.../ 7				.../ 7			
QUALITÉ DE LA COMMUNICATION ÉCRITE <ul style="list-style-type: none"> ▪ Présentation du travail. ▪ Rédaction (orthographe, grammaire...). 												
	.../ 3				.../ 3				.../ 3			
<i>* TI : très insuffisant – I insuffisant</i> <i>S : satisfaisant – TS : très satisfaisant</i>	NOTE .../ 10				NOTE .../ 10				NOTE .../ 10			
									TOTAL GÉNÉRAL .../ 30			

Nom et signature des professeurs ayant dispensé l'enseignement en EEJS		Cachet de l'Établissement	Observations
Première année scolaire	Deuxième année scolaire		

Candidat :

Nom :

Prénom :

BILAN DE LA SITUATION D'ÉVALUATION EN ÉTABLISSEMENT DE FORMATION

Prestation orale de vente	/ 50
Présentation écrite de deux fiches analytiques « produits »	/ 20
Présentation écrite de trois fiches à caractère économique, juridique et social	/ 30
NOTE PROPOSÉE * (Ne pas arrondir)	/ 100
Appréciation globale du candidat :	

☛ **Ne pas communiquer cette proposition de note au candidat**

Remarque : En l'absence des parties administratives et/ou commerciales de ce dossier dûment constitué le candidat se verra attribué la note 0 à l'épreuve. Si le dossier est incomplet (absence de la partie économique, juridique et sociale), le candidat sera néanmoins évalué, le jury étant tenu informé.

EP 1 – Pratique de la vente et des services liés
 Situation S2 : évaluation liée à la formation en milieu professionnel

OBJECTIFS DE FORMATION	Année terminale								Synthèse de l'évaluation Le : _____			
	Positionnement PFE N° 1				Positionnement PFE N° 2							
	Le :				Le :							
A - COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TI	I	S	TS	TI	I	S	TS	TI	I	S	TS
A 1 - Vendre – C.3.												
Accueillir le client – C.3.1.												
Rechercher les besoins, faire préciser la demande – C.3.2.												
Présenter les produits correspondant aux besoins du client – C.3.3.												
Démontrer et argumenter – C.3.4.												
Conclure la vente – C.3.5.												
Emballer le ou les produits – C.3.6.												
Prendre congé – C.3.7.												
A 2 - Accompagner la vente – C.4.												
Exploiter l'environnement informatif du point de vente – C.4.1.												
Mettre en place des services liés aux produits – C.4.2.												
Développer les services liés aux prix – C.4.3.												
Développer les services liés à la clientèle et/ou les proposer – C.4.4.												
Actualiser le fichier « clients » – C.4.5.												
Recevoir les réclamations courantes – C.4.6.												
Participer aux manifestations événementielles ou promotionnelles – C.4.7.												

NOTE (compétences professionnelles) A1 et A2

..... / 50

B - ATTITUDES PROFESSIONNELLES	TI	I	S	TS	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 (attitudes professionnelles) B

..... / 10

Entreprise		
Nom du tuteur		
Signature et cachet		
Nom du professeur		
Authentification	<i>Cachet de l'établissement scolaire</i>	

Candidat

Nom :

Prénom :

Session :