

	Établissement :			
	Candidat - Nom :	Prén	om :	
CAP EN Optio		VENTE SPÉŒ B □	CIALISI C 🗆	É
PRATIQI		- CCF E ET DES SERVIC	ES LIÉS	
	RÉCAPI	DE FORMATION ET	EN ENTRE	EPRISE
S1 – EN ÉTABLISSE	EMENT DE FORMA	TION		
 Prestation or 	rale de vente		/ 50	
 Présentation 	écrite des cinq fich	es		
- 2 fiches «	•		/ 20	
- 3 fiches «	partie économique	, juridique et sociale »	/ 30	
			l	/ 100
S2 – EN POINT DE V	/ENTE			
 Compétence 	es professionnelles		/ 50	
•	fessionnelles		/ 10	
·				/ 60
	ТОТА	L S1 + S2	[/ 160
	NOTE	PROPOSÉE		/ 20*
Appréciation globale d	e l'équipe pédagogiq	ue:		

^{*} 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.

CONTENU DU DOSSIER

 $\grave{\mathsf{A}}$ l'intérieur de ce dossier, les documents constitutifs de l'évaluation seront placés comme indiqué ciaprès :

Numéro d'ordre	Document repéré par	Titre du document
1	EP1 – A1	Situation en établissement de formation : partie commerciale
2	EP1 – A2	Situation en établissement de formation : partie économique, juridique et sociale
3	EP1 - B	Situation en entreprise
4	EP1 - C	Attestations de formation en entreprise pour les périodes de formation en entreprise (PFE) effectuées en première année de CAP (total de 8 semaines)
5	EP1 - C	Attestations de formation en entreprise pour les deux périodes de formation en entreprise (PFE) effectuées en terminale CAP (deux périodes de quatre semaines chacune)
6	EP1 - D	Négociation et suivi des périodes de formation en entreprise effectuées en première année de CAP
7	EP1 - D	Négociation et suivi des périodes de formation en entreprise effectuées en terminale CAP
8		Tout document susceptible d'éclairer la position des membres de la commission d'harmonisation se tenant avant jury final



CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ Option A B

EP1 PRATIQUE DE LA VENTE ET DES SERVICES LIÉS

SITUATION EN ÉTABLISSEMENT DE FORMATION

Évaluation en contrôle en cours de formation (CCF)

Lycée professionnel Centre de formation d'apprentis		
Candidat	ÉVALUA	ATEURS
	Nom(s)	Visa(s)
Nom :		
Prénom :		
Classe :		

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				
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.

	_		
NC (ne pa		/50	
Renseignements compléme	entaires		
Type de client :			
Mobiles d'achat :			
Date du déroulement de la prestation :			
Observations	Nom de l'éval	luateur	Visa

PRÉSENTATION ÉCRITE DE 2 FICHES ANALYTIQUES « PRODUIT »

Document	TI ⁽¹⁾	ı	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	/ 20
(Ne pas arrondir)	

⁽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 de deux fiches analytiques « produit »	/20	
Appréciation globale du candidat :		

^{*} Ne pas communiquer cette proposition de note au candidat

ATTENTION: L'absence de la partie commerciale liée à l'entreprise d'accueil (deux fiches analytiques « produit » –fiches techniques avec avantages « client »- une à deux pages par fiche) entraîne l'attribution de la note 0 /20 (à indiquer dans la case réservée à la note finale).

Établissement :			
Candidat :	Nom:	Prénom :	
. ,	vente, option A ou B commerce multi-spéc	ialités	

EP1 - CCF

SITUATION EN ÉTABLISSEMENT DE FORMATION

Partie économique, juridique et sociale

Thème juridique et social	/10
Thème économico-commercial	/10
Point « presse » économique et social	/10
TOTAL	/30*

^{*} Ne pas arrondir la note. Ne pas la communiquer au candidat

ATTENTION: L'absence de la partie économique, juridique et sociale (trois fiches) entraîne l'attribution de la note 0/30.

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ CAP EMPLOYÉ DE COMMERCE MULTI-SPÉCIALITÉS

EP1 – ENVIRONNEMENT ÉCONOMIQUE, JURIDIQUE ET SOCIAL DES ACTIVITÉS PROFESSIONNELLES

Contrôle en cours de formation

Évaluation		Thème juridique et social			Thème économico-commercial				Point presse			
	TI *		S	TS	TI	I	S	TS	TI	I	S	TS
PERTINENCE DES RELEVÉS D'INFORMATIONS												
Choix du support, de la situation												
Identification du support et datation des sources												
UTILISATION ADAPTÉE DES TERMES												
Choix des termes rencontrés												
Explicitation des termes importants												
EXPLOITATION PERTINENTE DES INFORMATIONS												
Présentation des idées force												
Lien avec le pôle EEJS												
QUALITÉ DE LA COMMUNICATION ÉCRITE												
Présentation du travail (soin, outil informatique autorisé)												
Rédaction (orthographe, grammaire)												
* TI : très insuffisant – I : insuffisant	NOTE			/ 10	NOTE			/ 10	NOTE			/ 10
S : satisfaisant - TS : très satisfaisant												

Nom et signature des professeurs aya	ant dispensé l'enseignement en EEJS	Cachet de l'Établissement	Observations				
Année scolaire 2004 – 2005	Année scolaire 2005 – 2006	Oddiet de l'Etablissement	ODSCI VALIOIIS				

CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ Option CANDIDAT : NOM Prén			tion A Option B on_					Session 2006 C.C.F.			
EP1 - SITUATION EN ENTREPRISE - GRILLE D'ÉVALUATION RÉCAPITULATIVE											
OBJECTIFS		PFE N° 1					PFE N° 2				
	DE FORMATION				Du						
		Au	1			Au	1	1			
A	COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	TI	I	S	TS	TI	I	S	TS		
A1	Vendre – <i>C.3</i> .										
	Accueillir le client – $C.3.1$.										
	Rechercher les besoins, faire préciser la demande $-C.3.2$.										
	Présenter les produits correspondant aux besoins du client – <i>C.3.3</i> .										
	Démontrer et argumenter – <i>C.3.4</i> .										
	Conclure la vente $-C.3.5$.										
	Emballer le ou les produits $-C.3.6$.										
	Prendre congé – <i>C.3.7.</i>										
A2	Accompagner la vente – C.4.										
AZ											
	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 $-C.4.7$.										
				NOT	E A1	+ A2			/ 50		
В	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	<u> </u>			<u> </u>						
				NOT	E B				/ 10		
	reprise							Щ	/ 10		
Non	ı du tuteur										
Sign	nature et cachet										
	ı du professeur										
Aut	hentification Cachet de l'établissement scolaire								EP1-B		



CAP EMPLOYÉ DE VENTE SPÉCIALISÉ (Option A ou B)

EP1 - PRATIQUE DE LA VENTE ET DES SERVICES LIÉS

ATTESTATION DE FORMATION EN ENTREPRISE

Coordonnées de l'établissement scolaire	Coordonnées de l'entreprise					
Élève	Activité du point de vente					
Nom:						
D /						
Prénom :						
Type des activités réalisées						
Vente	Accompagnement de la vente					
Présentation des produits	Maintien du rayon en état vendeur					
Autre(s) à préciser						
	Nom et fonction du tuteur					
du	Nom:					
au	Fonction:					

Signature du tuteur ou maître d'apprentissage :

Cachet de l'entreprise :