



Grille d'évaluation officielle
utilisée lors du CFF
CFA STEPHENSON

ANNÉE SCOLAIRE

201....- 201....

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL « COMMERCE »
ÉPREUVE E3 : VENTE EN UNITÉ COMMERCIALE**

SITUATION D'ÉVALUATION EN « VENTE » (C.3)

- Contrôle en cours de formation -

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

SITUATION D'ÉVALUATION EN « VENTE »

DATE DE LA SITUATION :

SITUATION D'ÉVALUATION N° 1 2 3

COMPETENCES PROFESSIONNELLES	CRITERES D'ÉVALUATION	TI	I	S	TS
PRÉPARER LA VENTE DE PRODUITS RÉALISER LA VENTE DE PRODUITS ✓ Effectuer la découverte du client ✓ Présenter le produit au client ✓ Argumenter et conseiller ✓ Conclure la vente ✓ Conclure l'entretien de vente ✓ Traiter les réclamations	Qualification de la clientèle de la zone de chalandise : profils et besoins				
	Connaissances techniques mobilisées (relatives au(x) produit(s) et nécessaires à la vente)				
	Finalisation des ventes 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				
	Communication professionnelle (expression, attitude et comportement...)				
	Attitude et comportement professionnels dans la gestion des réclamations et fiabilité des informations transmises				
	Application des règles d'hygiène et de sécurité liées au personnel, aux clients, aux produits, aux équipements, aux locaux				
	Auto-évaluation de la prestation de communication				

Appréciations des évaluateurs :

Fonction des évaluateurs	Noms des évaluateurs	Signatures
Tuteur <input type="checkbox"/> Maître d'apprentissage <input type="checkbox"/>	
Professeur <input type="checkbox"/> Formateur chargé des enseignements de spécialités <input type="checkbox"/>	

Note / 40