



**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 -**

<b>Nom et prénom du candidat</b>	
<b>Établissement de formation</b>	
<b>Entreprise d'accueil</b>	
<b>Période d'accueil</b>	Du .....au .....
<b>Négociation de la situation d'évaluation</b>	
<b>Conditions de réalisation</b>	<i>Remplir cette partie en utilisant tout ou partie des éléments notés ci-contre ↓</i>
<b>Date de l'évaluation</b>	✍ Indiquer la date prévue pour l'évaluation du candidat (jour, ensemble de jours...)
<b>Cadre :</b> ☞ 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 :
<b>Outils mis à disposition :</b> ☞ Outils d'aide à la vente ☞ Matériels de démonstration (le cas échéant)	✍ Indiquer les outils mis à disposition :
<b>Sources d'information :</b> ☞ 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 :
<b>Situation d'évaluation négociée le</b>	
<b>Entre le professeur ou formateur</b>	M <input type="checkbox"/> Mme <input type="checkbox"/> Mlle <input type="checkbox"/>
<b>Et le tuteur ou maître d'apprentissage</b>	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
<b>PRÉPARER LA VENTE DE PRODUITS</b>  <b>RÉALISER LA VENTE DE PRODUITS</b>  ✓ Effectuer la découverte du client ✓ Présenter le produit au client ✓ Argumenter et conseiller ✓ Conclure la vente ✓ Conclure l'entretien de vente ✓ Traiter les réclamations	<b>Qualification de la clientèle de la zone de chalandise</b> : profils et besoins				
	<b>Connaissances techniques mobilisées</b> (relatives au(x) produit(s) et nécessaires à la vente)				
	<b>Finalisation des ventes</b> 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				
	<b>Communication professionnelle</b> (expression, attitude et comportement...)				
	<b>Attitude et comportement professionnels</b> dans la gestion des réclamations et fiabilité des informations transmises				
	<b>Application des règles d'hygiène</b> et de sécurité liées au personnel, aux clients, aux produits, aux équipements, aux locaux				
<b>Auto-évaluation</b> 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