

## ANNEXE V - Candidats relevant du CCF étendu

|  |  |
|--|--|
| <b>BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE</b><br>Prospection - Négociation - Suivi de clientèle<br><b>E2 (U21) : Négociation - Vente / coefficient 4</b>   | <b>Académie de :</b><br><b>Etablissement ou Centre :</b><br><b>session :</b>   |
| <b>Nom du candidat :</b>   | <b>N°</b>  |
| <b>FICHE D'ANALYSE ET PROPOSITION DE NOTE E2 (U21) en CCF</b>  |  |
| <b>Phase .1. SIMULATION de Négociation - Vente</b><br><b>Durée : 15 Minutes maximum</b>  |  |
| <b>▪ Aptitude à mettre en œuvre des techniques de négociation lors de la simulation de négociation vente</b>   | --   -   +   ++  |
| <i>- Prise en compte des déterminants de la négociation : le profil du client, le repérage des besoins, les caractéristiques des produits vendus, les objectifs de négociation</i>   |  |
| <i>- Habileté à utiliser des techniques de vente liées à la présentation de l'offre, à l'argumentation, au traitement des objections, à la conclusion</i>  |  |
| <i>- Mise en avant d'une démarche de négociation permettant d'atteindre les objectifs fixés</i>  |  |
| .....<br><b>/</b><br><b>30 Pts</b>   |  |
| <b>Phase .2. ENTRETIEN avec la commission</b><br><b>Durée : 15 Minutes maximum</b>   |  |
| <b>▪ Pertinence et rigueur de l'analyse de la négociation</b>  | --   -   +   ++  |
| <i>- Repérage des points forts et des points faibles de la simulation de négociation vente</i>   |  |
| <i>- Explication des attitudes et des techniques de vente mises en œuvre dans la simulation</i>  |  |
| <i>- Justification de la cohérence de la démarche de négociation avec la situation donnée et avec la stratégie de l'entreprise</i>   |  |
| .....<br><b>/</b><br><b>30 Pts</b>   |  |
| <b>COMMUNICATION</b>   |  |
| <b>▪ Qualité de la communication orale professionnelle dans une situation de négociation vente</b>   | --   -   +   ++  |
| <i>- Communication orale lors de la simulation</i>   |  |
| <i>- Communication orale lors de l'entretien</i>   |  |
| <i>- Aptitude à convaincre</i>   |  |
| .....<br><b>/</b><br><b>20 Pts</b>   |  |
| <b>APPRÉCIATIONS DE L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE</b>   |  |
|  |  |
| <b>Noms et Signatures de l'équipe pédagogique :</b><br><br>Date :  | <b>Pénalisation :</b><br><br><b>Proposition de note :     / 80</b><br><br><div style="border: 1px solid black; display: inline-block; padding: 2px 10px;">         ..... / 20       </div> |
| <p><b>Pénalisation :</b> - 10 points par élément manquant (fiche ou partie entreprise) dans le dossier. L'équipe pédagogique se réserve le droit de pénaliser le candidat dans une limite de 20 points sur 80, pour des situations non différenciées contenues dans le dossier qui lui est présenté.</p> <p><b>NB :</b> Joindre les grilles intermédiaires d'évaluation et les documents (fiches de cadrage) fournis au candidat pour conduire le travail demandé dans chaque situation.</p> <p style="text-align: center;"><b>Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur</b></p> |  |