

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE Prospection - Négociation - Suivi de clientèle E2 (U21) : Négociation - Vente / coefficient 4 Temps de préparation : 30 minutes Durée : 30 Minutes maximum	Académie de : Centre d'interrogation : session :
Nom du candidat : _____ N° _____	
GRILLE D'ÉVALUATION E2 (U2) / Épreuve orale ponctuelle Maîtrise des techniques de vente - Aptitude à mener une négociation	
Phase .1. SIMULATION de Négociation - Vente Durée : 15 Minutes maximum	
▪ Aptitude à mettre en œuvre des techniques de négociation lors de la simulation de négociation vente	-- - + ++
<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>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<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>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<i>- Mise en avant d'une démarche de négociation permettant d'atteindre les objectifs fixés</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
..... / 30 Pts	
Phase .2. ENTRETIEN avec la commission Durée : 15 Minutes maximum	
▪ Pertinence et rigueur de l'analyse de la négociation	-- - + ++
<i>- Repérage des points forts et des points faibles de la simulation de négociation vente</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<i>- Explicitation des attitudes et des techniques de vente mises en œuvre dans la simulation</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<i>- Justification de la cohérence de la démarche de négociation avec la situation donnée et avec la stratégie de l'entreprise</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
..... / 30 Pts	
COMMUNICATION	
▪ Qualité de la communication orale professionnelle dans une situation de négociation vente	-- - + ++
<i>- Communication orale lors de la simulation</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<i>- Communication orale lors de l'entretien</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
<i>- Aptitude à convaincre</i>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
..... / 20 Pts	
APPRÉCIATIONS DE LA COMMISSION D'INTERROGATION	
Points forts	Points faibles
Noms et Signatures des examinateurs : _____	
Date : _____	
Pénalisation : Note : / 80 / 20	
Pénalisation : - 20 points sur 80 par élément manquant (fiche ou partie entreprise) dans le dossier. La commission d'interrogation se réserve le droit de pénaliser le candidat dans une limite de 40 points sur 80, pour des situations non différenciées contenues dans le dossier qui lui est présenté. NB : Joindre les documents de cadrage (jury et candidat) à la grille d'évaluation du candidat.	
Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur	