

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE

B TECH NATIONAL COMMERCE

SESSION 2015

EPREUVE E.3
EPREUVE PRATIQUE PRENANT EN COMPTE LA PERIODE DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

TEST E.3 / U3
PRACTICE TEST INCLUDING THE
WORK-PLACEMENT PERIOD.

Coefficient: 4

DOSSIER D'EVALUATION EN ENTREPRISE
ASSESSMENT REPORT IN FIRMS

NOM ET PRENOM DU CANDIDAT **NAME OF THE CANDIDATE**

CENTRE DE FORMATION TRAINING CENTER	ENTREPRISE COMPANY

Situation d'évaluation en entreprise Evaluation situation in enterprise

FICHE DE NOTATION GRADING FORM
(SYNTHESE) (SUMMARY)

Nous soussignés
we the undersigned,

M.
(nom et prénom)

exerçant l'activité de /fulfilling the function of.....
(activité exercée)

dans l'entreprise mentionnée ci-dessus, où le candidat a reçu une partie de sa formation, in the company
mentioned above, where the candidate has received part of his training,

and

et

M.
(nom et prénom)

enseignant / teacher.....
(discipline enseignée)

dans l'établissement de formation mentionné ci-dessus, où le candidat a reçu l'autre partie de sa formation,
in the establishment of training mentioned above, where the candidate has received the other part of his
training,

nous nous sommes rencontrés le we met on(date), in
.....(lieu),

pour établir ensemble la synthèse de la situation d'évaluation en entreprise. Decide together the overall summary of
the situation assessment in the enterprise.

A partir des différentes séquences d'évaluation, nous proposons au jury, pour cette épreuve professionnelle E.3-
Unité U.3 la note de From the different sequences of evaluation, we propose to the jury, for this part of the
professional test E.3 - Unit U.3, the following mark::

..... / 20

(..... sur vingt points out of twenty)

(en demi ou points entiers) (half or full points)

Le formateur the trainer
de l'entreprise of the company

Le(s) professeur(s) ou formateur(s) (S) teacher (s) or trainer (s)
de l'établissement de formation the establishment of training

A. PROFESSIONAL SKILLS-COMPETENCES PROFESSIONNELLES

Work placement goals-Objectifs du stage	Negotiated YES/NO	ACHIEVED –Réalisé YES/NO	Comments
Greet the customer. Look for his/her motives and reticences for buying. Accueillir le client. Chercher ses motivations et ses freins à l'achat.			
Presenting the product to the customer. Présenter le produit au client.			
Argue and advise. Argumenter et conseiller.			
Conclude the sale. Conclure la vente.			
Collect the money. Take leave. Encaisser et prendre congé.			
Deal with complaints. Identify the complaint. Prendre en charge les réclamations.			
Be able to self assess his/her abilities. Etre capable de s'auto évaluer.			

B. PROFESSIONAL BEHAVIOURS- ATTITUDES PROFESSIONNELLES

Work placement goals	Negotiated YES/NO	Achieved YES/NO	Comments
<p>Respect work assignments. Respecter les consignes de travail.</p>			
<p>Become integrated with a work team. S' intégrer dans une équipe de travail.</p>			
<p>Adapt to methods and work instructions. S' adapter aux méthodes et consignes de travail.</p>			
<p>Get involved in his/her work, be motivated. S' impliquer dans son travail, faire preuve de motivation.</p>			
<p>Show enthusiasm. Montrer de l' enthousiasme.</p>			
<p>Take initiatives. Work on his/her own. Prendre des initiatives. Travailler en autonomie.</p>			
<p>Be punctual. Etre ponctuel.</p>			

Ministère de l'éducation nationale
BACCALAUREAT PROFESSIONNEL COMMERCE
ACADEMIE DE REIMS

LP Yser

Session 2015

Prénom et nom du candidat :

Work placement from:

to:

Company:

Tutor name and signature :

Stamp:

Comments :