

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE
B TECH NATIONAL SALE

SESSION 2015

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

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

Sous-Epreuve E.31

Sub-Task E.31 UNITE U.33 **UNIT U.31**

Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle

Canvassing practice, negotiation, customer follow up and
loyalty

Coefficient: 2

DOSSIER D'ÉVALUATION EN ENTREPRISE
ASSESSMENT REPORT IN FIRMS

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

NAME OF THE CANDIDATE

CENTRE DE FORMATION **TRAINING CENTER**

ENTREPRISE **COMPANY**

TRAINING CENTER	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 partie de la sous-épreuve professionnelle E.31– Unité U.31 la note de **From the different sequences of evaluation, we propose to the jury, for this part of the professional subtest E.31 - Unit U.31, 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 (Compétences professionnelles)

Work placement goals- Objectifs du stage	Negotiated YES/NO	ACHIEVED Réalisées YES/NO	Comments- Commentaires
Searching for information about the company, its products, its targets. Rechercher de l' information à propos sur l' entreprise, ses produits, ses marchés.			
3. Preparing visits or appointments - Préparer des visites ou des rendez-vous			
Searching and selecting information related to the customer, the company and its transactions. Chercher et sélectionner des informations concernant le client, l' entreprise et ses transactions.			
Fixing the aims of the visit or the appointment. Déterminer les objectifs de la visite ou du rendez-vous.			
Selecting tools and supports to help the sale. Sélectionner des outils et des supports pour faciliter la vente.			
4. Achieve sales - Conclure des ventes.			
Getting in touch. Entrée en contact.			
Discovering the situation of the customer. Découverte de la situation du client.			
Presenting the commercial offer. Présentation de l' offre commerciale.			
5. Achieving tasks following the visits - Effectuer des tâches suite à la visite.			
Analysis of the visit or the appointment. Analyse des résultats de la visite ou du rendez-vous.			

B. PROFESSIONAL BEHAVIOURS-ATTITUDES PROFESSIONNELLES

Work placement goals	Negotiated YES/NO	Achieved –Réalisé YES/NO	Comments
COMMUNICATION			
<p>Communicate. Mastering his/her written/oral expression. Communiquer. Maîtriser son expression écrite/ orale.</p>			
<p>Adapt his/her behavior and manners to the customers, the products. Adapter son comportement et sa tenue au secteur professionnel (clients, produits).</p>			
ADAPTABILITY-ADAPTABILITE			
<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>			
INVOLVEMENT			
<p>Collaborate with the aims of the selling crew. Collaborer aux objectifs de l' équipe de vente.</p>			
<p>Involve in his/her work, be motivated. S' impliquer dans son travail, faire preuve de motivation.</p>			
ORGANIZATION			
<p>Deal with his/ her schedule, assignments, show autonomy. Gérer son temps, sa charge de travail, faire preuve d' autonomie.</p>			
<p>Take initiatives with regard to his/ her target and confidentiality rules. Faire preuve d' esprit d' initiative dans le respect de sa marge de manœuvre et des règles de confidentialité.</p>			

Ministère de l'éducation nationale
BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE

Académie de Reims

Prénom et Nom du candidat :

LP Yser

Session 2015

Work placement from Company Tutor name and signature :	to
---	-----------

OBJECTIVES	--	-	+	++
Prepare visits or appointments. Préparer des visites ou des rendez-vous.				
Achieve sales Réaliser des ventes.				
Communicate. Manage his/her expression. Communiquer. Maîtriser son expression.				
Adapt his/ her behavior and manners to the professional field. Adapter son comportement et sa tenue au secteur professionnel.				
Get along with a work team. S' intégrer dans une équipe de travail.				
Cope with methods and working instructions. S' adapter aux méthodes et consignes de travail.				
Take part to the sale objectives. Collaborer aux objectifs de vente.				
Involve in his/ her work, be motivated. S' impliquer dans son travail, faire preuve de motivation.				
Deal with his/her schedule, tasks. Show autonomy. Gérer son temps, sa charge de travail, faire preuve d' autonomie.				
Take initiatives with regard to his/ her targets and confidentiality rules. Faire preuve d' esprit d' initiative dans le respect de sa marge de manœuvre et des règles de confidentialité.				