

Annexe 6

ACADÉMIE DE

Centre d'examen :

Candidat N° :

Nom : Prénom :

CAP BOUCHER

EP3 – PONCTUEL
COEF : 2
PRÉPARATION À LA VENTE,
COMMERCIALISATION

ÉVALUATION EN CENTRE D'EXAMEN

NOTE PROPOSÉE PAR LE JURY

(arrondir au ½ point supérieur)

/ 20

Appréciation du jury :

Correcteurs :

Signatures

- Formateurs :
- Membres de la profession :

Candidat N°

Nom

C2 6 Réaliser certaines opérations de la vente			TI	I	S	TS
C2 6 1 Participer à l'approvisionnement des vitrines : mettre en valeur, étiqueter	La matière d'œuvre, les étiquettes, les consignes	Une mise en place rationnelle, l'étiquetage des morceaux (étiquetage approprié)	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C2 6 2 Peser, emballer	Le matériel de pesage et d'emballage	Le pesage est correctement réalisé, le conditionnement et/ou l'emballage choisi(s) correspond (ent) au produit	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C3 1 Vérifier les produits						
C3 1 2 Vérifier l'état de fraîcheur et les dates limites de consommation Contrôler la température	Le produit, le thermo sonde	Le signalement oral ou écrit des anomalies constatées	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C3 1 3 Vérifier la présentation des produits et l'étiquetage	Le produit et les étiquettes		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C4 1 Participer au service à la clientèle						
C4 1 1 Accueillir le client	Les instructions, les consignes, la tenue	Une attitude dynamique et détendue, un sourire franc, un langage précis et un questionnement adapté,	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
C4 1 2 Identifier les besoins du client, renseigner, proposer C4 1 3 Enregistrer une commande C4 1 4 Prendre congé	Le livre des commandes et les outils de communication	L'exactitude des renseignements écrits Les remerciements, l'au revoir	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

TS : Très satisfaisant – S : Satisfaisant – I : Insuffisant – TI : Très Insuffisant

	TI	I	S	TS	
② Réaliser certaines opérations de la vente	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> /15
③ Vérifier les produits	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> /10
④ Participer au service à la clientèle	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> /15
TOTAL				 /40

NOMS et SIGNATURES des membres du jury :	Notations indicatives				
	Barème	TI	I	S	TS
	5	0 ou 1	2	3 ou 4	5
	10	0 à 2	3 ou 4	5 à 8	9 ou 10
	15	0 à 3	4 à 7	8 à 11	12 à 15
20	0 à 4	5 à 9	10 à 15	16 à 20	

Barème de positionnement

TS - Maîtrise très satisfaisante : les résultats obtenus sont supérieurs aux exigences

S - Maîtrise satisfaisante: les résultats obtenus sont conformes aux exigences, les écarts observés n'ont pas de conséquences importantes sur la production finale.

I - Maîtrise insuffisante : les résultats obtenus sont inférieurs aux exigences, sans la compromettre totalement, les écarts observés portent préjudice à la production finale.

TI - Absence totale de maîtrise: les résultats obtenus sont très inférieurs aux exigences, les écarts observés compromettent totalement la production finale.