Annexe 7

Cette grille sera présentée au format A3 de la façon suivante :

- Page 1 : première de couverture
- Page 2 : intérieur gauche
- Page 3 : intérieur droit
- Page 4 : dernière de couverture

CAP BOUCHER

EP3 Préparation à la vente Commercialisation

CONTRÔLE EN COURS DE FORMATION

Attestation de la formation en milieu professionnel

Identification de l'entreprise	Apprenti/Stagiaire
Nom : ..... Raison sociale :..... Adresse :.....	Nom : ..... Prénom : .....
Candidat relevant de l'apprentissage	
Contrat n° ..... Début ..... Fin	
Candidat relevant de la voie scolaire	
Période de formation en entreprise Début ..... Fin	
Établissement de Formation	
....	

Signatures **Chef d'Établissement,** **du Chef d'Entreprise,**

Suivi et évaluation des activités réalisées en entreprise

Situation 1

SAVOIR-FAIRE	Conditions de réalisation **(On donne)**	Critères d'évaluation **(On exige)**	**TS**	**S**	**I**	**TI**
C1 4 Participer à l'organisation de l'espace de vente						
C1 4 1 Préparer le matériel nécessaire à la vente	▪ Les consignes	▪ La préparation du matériel adapté	☐	☐	☐	☐
C1 4 2 Préparer les supports publicitaires	▪ Les matériels	▪ Publicité sur le lieu de vente (PLV,..)	☐	☐	☐	☐
C2 6 Réaliser certaines opérations de la vente						
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)	☐	☐	☐	☐
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	☐	☐	☐	☐
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	☐	☐	☐	☐
C3 1 3 Vérifier la présentation des produits et l'étiquetage			☐	☐	☐	☐
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,	☐	☐	☐	☐
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	☐	☐	☐	☐

Nature des opérations évaluées		**TS**	**S**	**I**	**TI**	**NOTES :**
①	Participer à l'organisation de l'espace de vente	☐	☐	☐	☐	**/10**
②	Réaliser certaines opérations de la vente	☐	☐	☐	☐	**/10**
③	Vérifier les produits	☐	☐	☐	☐	**/10**
④	Participer au service à la clientèle	☐	☐	☐	☐	**/20**
TOTAL						**/50**

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

Barème	**TI**	**I**	**S**	**TS**
10	**0 à 2**	**3 ou 4**	**5 à 8**	**9 ou 10**
20	**0 à 4**	**5 à 9**	**10 à 15**	**16 à 20**

Évaluation des activités réalisées en établissement

Situation 2

SAVOIR-FAIRE	Conditions de réalisation **(On donne)**	Critères d'évaluation **(On exige)**	**TS**	**S**	**I**	**TI**
C2 6 Réaliser certaines opérations de la vente						
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)	☐	☐	☐	☐
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	☐	☐	☐	☐
C3 1 Vérifier les produits						
C3 1 2 Vérifier l'état de fraicheur et les dates limites de consommation Contrôler la température	▪ Le produit, le thermo sonde	▪ Le signalement oral ou écrit des anomalies constatées	☐	☐	☐	☐
C3 1 3 Vérifier la présentation des produits et l'étiquetage	▪ Le produit et les étiquettes		☐	☐	☐	☐
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,	☐	☐	☐	☐
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	☐	☐	☐	☐

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

Nature des opérations évaluées	**TS**	**S**	**I**	**TI**	**NOTES :**
② Réaliser certaines opérations de la vente	☐	☐	☐	☐	**/20**
③ Vérifier les produits	☐	☐	☐	☐	**/10**
④ Participer au service à la clientèle	☐	☐	☐	☐	**/20**
TOTAL					**…/50**

<u>Tuteur ou Maître d'Apprentissage</u> :	**<u>Enseignant</u> :**
NOM : ..... **Signature :**	**NOM :.....** **Signature :**

TABLEAU RECAPITULATIF DES NOTES

Nature des opérations évaluées	S1	S2
① Participer à l'organisation de l'espace de vente	**/10**	
② Réaliser certaines opérations de la vente	**/10**	**/20**
③ Vérifier les produits	**/10**	**/10**
④ Participer au service à la clientèle	**/20**	**/20**
TOTAL	**/50**	**/50**
TOTAL /100		**/100**
Note sur 20		**/20**
Note coefficientée		**/40**