

ANNEXE V - Candidats relevant du CCF étendu

BACCALAUREAT PROFESSIONNEL VENTE Prospection - Négociation - Suivi de clientèle E2 (U21) : Négociation - Vente / coefficient 4	Académie de : Etablissement ou Centre : session :
Nom du candidat :	N°
FICHE D'ANALYSE ET PROPOSITION DE NOTE E2 (U21) en CCF	
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="text"/>
<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="text"/>
<i>- Mise en avant d'une démarche de négociation permettant d'atteindre les objectifs fixés</i>	<input type="text"/>
..... / 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="text"/>
<i>- Explication des attitudes et des techniques de vente mises en œuvre dans la simulation</i>	<input type="text"/>
<i>- Justification de la cohérence de la démarche de négociation avec la situation donnée et avec la stratégie de l'entreprise</i>	<input type="text"/>
..... / 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="text"/>
<i>- Communication orale lors de l'entretien</i>	<input type="text"/>
<i>- Aptitude à convaincre</i>	<input type="text"/>
..... / 20 Pts	
APPRÉCIATIONS DE L'ÉQUIPE PÉDAGOGIQUE	
Noms et Signatures de l'équipe pédagogique : Date :	Pénalisation : Proposition de note : / 80 <div style="border: 1px solid black; display: inline-block; padding: 2px 10px;"> / 20 </div>
<p>Pénalisation : - 10 points par élément manquant (fiche ou partie entreprise) dans le dossier. L'équipe pédagogique se réserve le droit de pénaliser le candidat dans une limite de 20 points sur 80, pour des situations non différenciées contenues dans le dossier qui lui est présenté.</p> <p>NB : Joindre les grilles intermédiaires d'évaluation et les documents (fiches de cadrage) fournis au candidat pour conduire le travail demandé dans chaque situation.</p> <p style="text-align: center;">Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur</p>	