



Ce document a été numérisé par le CRDP
d'Alsace pour la Base Nationale des Sujets
d'Examens de l'enseignement
professionnel

U.31 ORGANISATION ET NÉGOCIATION**CONSIGNES D'ÉVALUATION**

Le scénario de cette épreuve sera envisagé comme une négociation s'appuyant sur la proposition commerciale du candidat. Le jury se considérera comme le client potentiel du fleuriste qu'il a consulté pour un ensemble de travaux. Le candidat vient chez le client pour lui soumettre sa proposition.

La négociation aura lieu autour d'une table.

Dans un premier temps (15 minutes maximum), le candidat :

- reformulera la demande du client,
- décrira les travaux envisagés (en utilisant tous les documents qu'il souhaitera présenter),
- justifiera ses propositions,
- présentera le devis.

Ensuite (30 minutes maximum), la commission d'évaluation :

- demandera des explications complémentaires (au plan technique, financier ou organisationnel),
- émettra au moins une objection,
- demandera éventuellement une révision de la proposition commerciale sur le plan
 - technique
 - financier
 - organisationnel.

En fonction de la négociation, le candidat devra conclure (par exemple en proposant une modification de la proposition commerciale, en faisant signer le devis pour acceptation, en annonçant l'envoi d'un devis révisé, en prenant un rendez-vous...).

NB :

- Un dossier incomplet entraîne pénalisation :
 - - 5 points sur 20 par partie manquante
 - - 2 points par fiche technique manquante.
- Pas de temps de préparation.
- L'absence de dossier ou sa remise hors délai entraîne la note 0 à la sous-épreuve U 31.