**Annexe 2**

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DE LA RELATION CLIENT**

**Épreuve E3 Pratique professionnelle**

**E31 Vente conseil**

**Épreuve ponctuelle**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **U31 Vente conseil** | | | | | | |
| **N° d’inscription** | | **Nom et prénom du candidat** | | | **Établissement de formation** | |
|  | |  | | |  | |
| **Vérification de la conformité du dossier** | | | | | | |
| ***Conformité administrative*** | | | | | | |
|  | | | | OUI/NON | | Observations |
| * Attestation des PFMP | | | |  | |  |
| * Certificats de travail + attestation du nombre d’heures de formation | | | |  | |  |
| ***Conformité pédagogique*** | | | | | | |
| ***Les situations professionnelles réelles, vécues, observées ou simulées*** | | | | | | |
| Support | Intitulé du support | | | OUI/NON | | Observations  (variété des supports, …) |
| Support n° 1 |  | | |  | |  |
| Support n° 2 |  | | |  | |  |
| Support n° 3 |  | | |  | |  |
| ***Groupes de compétences professionnelles*** | | | | | | |
|  | | | |  | | Observations |
| Assurer la veille commerciale | | | | 🞎 | |  |
| Réaliser une vente dans un cadre omnicanal | | | | 🞎 | |  |
| Assurer l’exécution de la vente | | | | 🞎 | |  |
|  | | | | | | |
| Observations générales | | | | | | |
| Dossier vérifié le | | | | | | |
| **Signature des membres de la commission de vérification** | | | | | | |
| Nom, Prénom, Qualité | | | Nom, Prénom, Qualité | | | |