



Date: _____ Articles vendus: _____

Apprenant(e): _____

Phase	Critères	Evaluation	Points
Salutation	<input type="checkbox"/> L'apprenant(e) prend l'initiative <input type="checkbox"/> Salutation avec la question ouverte	2 points 1 point pour l'initiative et pour les salutations	max. 2
Question sur les besoins	<input type="checkbox"/> Au moins 4 questions ouvertes <input type="checkbox"/> Achat souhaité / motifs de l'achat sont rapidement découverts par des questions ciblées	4 points 1 Point chacune 4 points 1 point par motif / souhait découvert	max. 8
Conseil / présentation de la marchandise	Au moins 5 recommandation / choix des plantes appropriées (sur la base de la question sur les besoins), conseils pour les soins, arguments de vente (avantages et inconvénients), justification du prix Présentation des articles: montrer, mettre en évidence (retirer du rayon / prendre dans les mains) Offre de services Ventes supplémentaires	5 points 1 Point chacune 3 points 2 points 1 Point chacune 2 points 1 Point chacune	max. 12
Conclusion	Conclusion de la vente essayée / réalisée Encaisser / Emballage d'une plante Encaissement / Réévaluation de la vente / au revoir	2 points 4 points 2 points	max. 8
Comportement de communication	Langue : Évidence, volume, compréhension (contenu) Posture, distance à la cliente Mimique, gestuelle	2 points 2 points 2 points	max. 6
Remarques			Points total max. 36