

Conseil et vente au client

Votre participation au développement de la relation client ?

## EP2 : Pratique et Orale

Vendeur Conseil en Boucherie

**30 MINUTES**

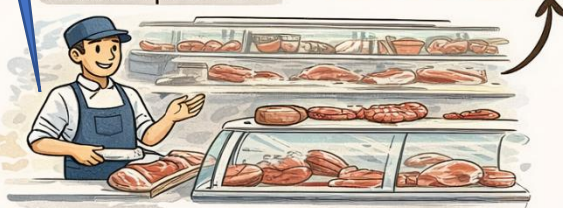
• L'épreuve en entreprise se déroule en deux temps :

### ◆ Première partie : 20 minutes

• Réaliser 1 ou plusieurs vente(s)-conseil

- Piécer un steak  Couper une côte
- Trancher un produit de charcuterie à la trancheuse
- Ficeler un rôti

➤ Bloc compétences 2



➤ Bloc compétences 2



Veille au respect des règles d'hygiène & sécurité  
denrées persenné, locaux, matériel

### ◆ Deuxième partie : 10 minutes

• Questions du jury sur les activités réalisées durant la première partie



### !! La commission d'évaluation

- 1 formateur vente
- + 1 professionnel boucher (ou 2ème formateur boucher)



- 1 Évalue le niveau des compétences du candidat
- 2 Remplit la grille
- 3 Propose une note finale

Le Bloc 2 « Mettre en œuvre, personnaliser et développer la relation client » est décliné en 2 activités professionnelles qui sont réparties en 10 tâches.

Activités professionnelles	Bloc de compétences n°2
<p><b>Pôle 2</b></p> <p><b>Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Conseil et vente au client</li> <li>• Participation au développement de la relation client</li> </ul>	<p><b>Mettre en œuvre, personnaliser et développer la relation client</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Accueillir le client</li> <li>• Découvrir, identifier et reformuler la demande du client</li> <li>• Répondre à la demande du client, proposer des produits, conseiller et informer le client, conclure la vente</li> <li>• Mettre en œuvre des techniques de transformation, de finition, de conditionnement, d'emballage et de pesée des produits</li> <li>• Proposer des ventes additionnelles et des services associés personnalisés</li> <li>• Réaliser les opérations d'encaissement</li> <li>• Participer à la mise en œuvre des animations commerciales</li> <li>• Participer à la communication commerciale digitale</li> <li>• Participer à la fidélisation de la clientèle</li> <li>• Recevoir les réclamations et les transmettre au responsable</li> </ul>

