Ce document a été mis en ligne par l'organisme FormaV®.

Toute reproduction, représentation ou diffusion, même partielle, sans autorisation préalable, est strictement interdite.

Pour consulter tous nos sujets d'annales et corrigés du BP Fleuriste, veuillez visiter :
bpfleuriste.fr/annales-sujets-et-corriges

BP Fleuriste

E3 - Commercialisation - négociation, U 3.1 Organisation et négociation

Session 2009 • Code sujet : **U 3.1** • Durée : **45 minutes** • Coefficient : **4**

Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. Présentation et négociation d'une proposition commerciale de fleuriste (3 questions) **Page 3**

2. Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ) (Synthèse & Q&A Examen) **Page 6**

Sujet officiel (PDF) : https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/U31 - Négociation/2009/BP Fleuriste - U31 - Négociation - Session 2009 - 1-Sujet.pdf

1. Présentation et négociation d’une proposition commerciale de fleuriste

Le candidat présente un dossier et une proposition commerciale pour un ensemble de travaux demandés par un client potentiel, joué par le jury. Il expose et justifie son offre avec un devis, puis répond aux questions et objections avant de conclure la négociation.

Évaluation du dossier

Question Dossier. Faire évaluer le dossier selon sa présentation informatisée (3 points), son esthétique d’ensemble (3 points), la pertinence de son contenu (10 points) et sa qualité rédactionnelle (4 points). Un dossier incomplet est pénalisé de 5 points sur 20 par partie manquante et de 2 points par fiche technique manquante. L’absence de dossier ou sa remise hors délai entraîne la note 0 à la sous-épreuve.

Évaluer le dossier sur 20 selon quatre critères : présentation informatisée, esthétique d’ensemble, pertinence des contenus et qualité rédactionnelle. Appliquer les pénalités prévues pour les éléments manquants : 5 points sur 20 par partie et 2 points par fiche technique. L’absence de dossier ou sa remise hors délai entraîne la note 0 à la sous-épreuve U31.

Rubrique A : évaluation du dossier

Dossier : /20

A. Evaluation du dossier	/ 20
• Présentation informatisée du dossier	/ 3
• Esthétique d’ensemble du dossier	/ 3
• Pertinence des contenus	/ 10
• Qualité rédactionnelle (orthographe, vocabulaire, style, syntaxe, clarté de l’expression)	/ 4
• Pénalisation éventuelle	-

de-Calais

✓ RÉPONSE À RETENIR

Barème du dossier : 3 + 3 + 10 + 4 = 20 points, avant pénalités éventuelles.

15 minutes maximum

Question Présentation. Reformuler la demande du client, décrire les travaux envisagés en utilisant les documents souhaités, justifier les propositions et présenter le devis. La présentation est évaluée sur la communication verbale et non verbale, l’usage du vocabulaire professionnel, la mise en valeur de la proposition et la qualité de présentation du devis, chacun de ces critères étant noté sur 5 points. Le candidat ne doit pas être interrompu pendant cette phase.

1. Reformuler la demande du client.
2. Décrire les travaux envisagés en s’appuyant sur les documents utiles et justifier les propositions.
3. Présenter le devis clairement.

Cette phase dure 15 minutes maximum et le candidat ne doit pas être interrompu. La commission évalue sur 5 points chacun : la communication verbale et non verbale, l'usage du vocabulaire professionnel, la mise en valeur de la proposition commerciale et la qualité de présentation du devis.

Rubrique B : présentation de la proposition commerciale

Présentation : /20

• **Présentation de la proposition commerciale** *(15 minutes maximum – ne pas interrompre le candidat)*	
· Qualité de la communication verbale et non verbale	/ 5
· Utilisation du vocabulaire professionnel	/ 5
· Mise en valeur de la proposition commerciale	/ 5
· Qualité de présentation du devis	/ 5

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Présentation commerciale : 15 minutes maximum, notée sur 20 points.

30 minutes maximum

Question Négociation. Répondre aux demandes d'explications complémentaires et à au moins une objection de la commission. La négociation peut conduire à réviser la proposition sur les plans technique, financier ou organisationnel. Dialoguer, questionner, argumenter face aux objections, expliquer l'organisation du travail, analyser les problèmes techniques et organisationnels, puis conclure en indiquant la suite donnée à l'offre.

Pendant 30 minutes maximum, répondre aux demandes d'explications et à au moins une objection. Questionner le client, dialoguer et argumenter de façon pertinente. Si nécessaire, proposer une révision technique, financière ou organisationnelle et en préciser les conséquences sur l'offre.

- Expliquer l'organisation du travail et analyser les problèmes techniques ou organisationnels.
- Conclure en faisant accepter le devis, en annonçant son envoi révisé ou en fixant un rendez-vous.

La commission note le dialogue sur 5, le questionnement sur 5, les réponses aux objections sur 10, la conclusion sur 5, l'organisation sur 5 et l'analyse des problèmes sur 10.

Rubrique B : négociation

Négociation : /40

• **Négociation (30 minutes maximum)**	
· Aptitude au dialogue	/ 5
· Aptitude à conduire un questionnement	/ 5
· Aptitude à répondre aux objections et pertinence des arguments avancés	/ 10
· Aptitude à conclure	/ 5
· Aptitude à expliciter l'organisation de son travail	/ 5
· Aptitude à analyser des problèmes techniques et/ou organisationnels	/ 10

CRDP Nord Pas

✓ **RÉPONSE À RETENIR**

Négociation : 30 minutes maximum, notée sur 40 points.

Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2009)

Bilan de l'épreuve : Le BP Fleuriste, session 2009, porte sur l'épreuve E3, U 3.1 Organisation et négociation, coefficient 4, durée 45 minutes. L'évaluation combine un dossier commercial, coefficient 1, et un entretien de négociation, coefficient 3, notés sur 80 points puis ramenés sur 20. Le candidat présente un devis pour des travaux floraux, argumente et adapte son offre face au client joué par le jury.

Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La présentation initiale dure au maximum 15 minutes et comprend la reformulation de la demande, la description des travaux, leur justification et le devis.
- La négociation dure au maximum 30 minutes et peut porter sur les dimensions technique, financière et organisationnelle de la proposition.
- Le dossier est noté sur 20 points et l'entretien sur 60 points, pour un total de 80 points ramené sur 20.
- Un dossier absent ou remis hors délai entraîne la note 0 à la sous-épreuve U 3.1.

Points de vigilance & attentes du jury

- Respecter les deux temps : 15 minutes maximum pour présenter l'offre, puis 30 minutes maximum pour la négociation.
- Reformuler la demande, justifier les travaux proposés et présenter clairement le devis.
- Préparer un dossier complet : chaque partie manquante coûte 5 points sur 20 et chaque fiche technique manquante 2 points.
- Répondre à au moins une objection et conclure clairement sur la suite commerciale donnée à la proposition.

Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

Q : Comment organiser les 45 minutes de l'épreuve ?

La première phase dure 15 minutes maximum : reformulez la demande, décrivez et justifiez les travaux, puis présentez le devis. La négociation occupe ensuite 30 minutes maximum et comprend les questions et objections de la commission.

Q : Que faire si le jury demande de modifier ma proposition ?

Analysez la demande et expliquez ses conséquences techniques, financières ou organisationnelles. Si vous modifiez l'offre, présentez clairement cette adaptation, puis concluez en précisant si le devis est accepté, révisé ou transmis ultérieurement.

Q : Comment le barème est-il réparti ?

Le dossier est évalué sur 20 points et l'entretien sur 60 points, soit 80 points au total, ensuite ramenés sur 20. Le coefficient de la sous-épreuve U 3.1 est 4, avec un coefficient 1 pour le dossier et 3 pour l'entretien.

Q : Quelles pénalités s'appliquent si mon dossier est incomplet ou en retard ?

Chaque partie manquante entraîne une pénalité de 5 points sur 20 et chaque fiche technique manquante une pénalité de 2 points. L'absence de dossier ou sa remise hors délai entraîne la note 0 à la sous-épreuve U 3.1.

Sujet officiel associé (PDF) : https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/U31 - Négociation/2009/BP Fleuriste - U31 - Négociation - Session 2009 - 1-Sujet.pdf

Ressources BP Fleuriste : Toutes les annales & corrigés • Fiches de révision complètes • Simulateur de notes d'examen

Copyright © 2027 FormaV®. Tous droits réservés.

FormaV® est une marque déposée auprès de l'INPI sous le numéro 5227897.

Ce document a été élaboré par FormaV® avec le plus grand soin afin d'accompagner chaque apprenant vers la réussite de ses examens. Son contenu (textes, graphiques, méthodologies, tableaux, exercices, concepts, mises en forme) constitue une œuvre protégée par le droit d'auteur.

Toute copie, partage, reproduction, diffusion ou mise à disposition, même partielle, gratuite ou payante, est strictement interdite sans accord préalable et écrit de FormaV®, conformément aux articles L.111-1 et suivants du Code de la propriété intellectuelle. Dans une logique anti-plagiat, FormaV® se réserve le droit de vérifier toute utilisation illicite, y compris sur les plateformes en ligne ou sites tiers.

En utilisant ce document, vous vous engagez à respecter ces règles et à préserver l'intégrité du travail fourni. La consultation de ce document est strictement personnelle.

Merci de respecter le travail accompli afin de permettre la création continue de ressources pédagogiques fiables et accessibles.