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

ACADÉMIE : Session 2009

BREVET PROFESSIONNEL FLEURISTE
ÉPREUVE E3 - COMMERCIALISATION – NÉGOCIATION
(épreuve ponctuelle orale)
U 3.1. – Organisation et Négociation - Coeff. : 4 - 45 minutes

CANDIDAT : **N° :** **CENTRE :** **JURY N°**		**Evaluation du dossier : Coeff. 1** **Entretien/Négociation Coeff. 3**
Rappel : *L'absence de dossier ou sa remise hors délai entraîne la note 0 à la sous-épreuve U 31*		
A. Évaluation 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		**-**
B. Entretien		**/ 60**
• **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**
• **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**
Observations :	**TOTAL A + B**	**/ 80**
NOMS des membres de la commission d'évaluation et signatures	**NOTE : / 20**	

CRDP Nord Pas-de-Calais

ANNEXE 3

BREVET PROFESSIONNEL DE FLEURISTE

SESSION 2009

E3 : Commercialisation / négociation

U.31 ORGANISATION ET NÉGOCIATION

CONSIGNES D'EVALUATION

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.

CRDP Nord Pas-de-Calais

Copyright © 2026 FormaV. Tous droits réservés.

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.