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

# U.31 Organisation et négociation

**Session 2011** • Code sujet : **U.31** • Durée : **45 minutes maximum : 15 minutes maximum pour la présentation du candidat, puis 30 minutes maximum pour l'échange avec la commission**

## Sommaire

Cliquez sur une partie pour y accéder directement

1. **Présentation d'une proposition commerciale et négociation avec un client** (2 questions) **Page 3**

2. **Ce qu'il faut retenir & Questions fréquentes (FAQ)** (Synthèse & Q&A Examen) **Page 4**

**Sujet officiel (PDF) :** https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/U33 - Organisation/2011/BP Fleuriste - U33 - Organisation - Session 2011 - 1-Sujet.pdf

# 1. Présentation d'une proposition commerciale et négociation avec un client

Le candidat rencontre un client potentiel, joué par la commission, qui l'a consulté pour un ensemble de travaux floraux. Il présente et justifie sa proposition commerciale et son devis, puis négocie avec la commission les aspects techniques, financiers ou organisationnels.

### Présentation du candidat

**Question 1. En 15 minutes maximum, reformulez la demande du client, décrivez les travaux envisagés en utilisant les documents que vous souhaitez présenter, justifiez vos propositions et présentez le devis.**

1. Reformuler le besoin : « Vous souhaitez [travaux floraux] pour [occasion], à [lieu] et à [date], en tenant compte de vos goûts et de votre budget. »
2. Présenter les travaux et les documents du dossier, puis justifier les choix de fleurs, de couleurs, de style et de présentation en fonction de la demande.
3. Présenter le devis en détaillant les fournitures, les prestations, les quantités, le prix total et les conditions prévues.
4. Vérifier que la proposition répond aux attentes du client avant de passer à l'échange.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Demande reformulée, proposition florale justifiée et devis présenté selon le dossier du client.

### Échange avec la commission

**Question 2. En 30 minutes maximum, répondez aux demandes d'explications complémentaires de la commission sur les aspects techniques, financiers ou organisationnels. Formulez au moins une objection et, si nécessaire, révisez la proposition commerciale. Concluez la négociation, par exemple en proposant une modification, en faisant signer le devis, en annonçant l'envoi d'un devis révisé ou en prenant un rendez-vous.**

Répondre aux questions en s'appuyant sur le dossier et le devis : choix techniques, prix, délais, livraison ou installation. Formuler une objection argumentée, par exemple : « Je comprends votre souhait de réduire le budget, mais maintenir toutes les prestations à un prix inférieur déséquilibrerait le devis. »

- Proposer, si nécessaire, une modification précise des quantités, des fleurs ou des prestations, puis actualiser le devis.
- Faire valider le contenu et le montant révisés.

Conclure en convenant clairement de la suite : signature du devis, envoi de sa version révisée ou rendez-vous.

> **✓ RÉPONSE À RETENIR**
>
> Répondre aux demandes, présenter une objection argumentée, ajuster la proposition si nécessaire et conclure sur une suite convenue.

# Ce qu'il faut retenir de ce sujet (Session 2011)

**Bilan de l'épreuve :** Cette épreuve du BP Fleuriste, session 2011, porte le code U.31 et s'intitule E3 : Commercialisation / négociation. D'une durée maximale de 45 minutes, sans temps de préparation, elle évalue la présentation et la justification d'un devis pour des travaux floraux, puis la conduite et la conclusion d'une négociation commerciale avec un client joué par la commission.

### Notions-clés, formules & règles à maîtriser

- La présentation reformule la demande du client et décrit les travaux envisagés.
- Les documents présentés servent à étayer la proposition commerciale.
- Le candidat justifie son offre et présente son devis dans le temps imparti.
- La négociation peut conduire à une modification technique, financière ou organisationnelle de l'offre.

### Points de vigilance & attentes du jury

- Respecter les durées maximales : 15 minutes de présentation et 30 minutes d'échange.
- Préparer le dossier : chaque partie manquante entraîne une pénalité de 5 points sur 20.
- Vérifier la présence de chaque fiche technique : une fiche manquante entraîne une pénalité de 2 points.
- Apporter le dossier dans les délais et conclure la négociation avec une suite explicite.

## Questions fréquentes sur cette épreuve (Q&A Examen)

**Q : Comment structurer la présentation de ma proposition commerciale ?**

Reformulez d'abord la demande du client, puis décrivez les travaux envisagés avec les documents que vous souhaitez présenter. Justifiez vos propositions et présentez le devis. Cette première partie dure 15 minutes maximum.

**Q : Que faire si la commission demande une modification du devis ?**

Répondez aux demandes d'explications et examinez les aspects techniques, financiers ou organisationnels. Selon la négociation, proposez une modification, annoncez l'envoi d'un devis révisé ou prenez un rendez-vous.

**Q : Combien de temps dure l'épreuve et y a-t-il un temps de préparation ?**

La présentation dure 15 minutes maximum et l'échange avec la commission 30 minutes maximum. Le sujet précise qu'il n'y a pas de temps de préparation, soit une durée totale maximale de 45 minutes.

**Q : Quelles pénalités sont prévues si mon dossier est incomplet ou remis en retard ?**

Un dossier incomplet entraîne une pénalité de 5 points sur 20 par partie manquante et de 2 points par fiche technique manquante. L'absence du dossier ou sa remise hors délai entraîne la note 0 à la sous-épreuve U.31.

**Sujet officiel associé (PDF) :** https://bpfleuriste.fr/assets/annales/bp-fleuriste/U33 - Organisation/2011/BP Fleuriste - U33 - Organisation - Session 2011 - 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.