



Académie de

## **DOSSIER D'ÉVALUATION CAP VENTE DE PRODUITS ALIMENTAIRES (option A)**

**ELEVE EN SITUATION DE HANDICAP**  
Faisant l'objet d'un projet personnalisé de scolarisation

NOM : .....

Prénom : .....

Etablissement scolaire :

Adresse :

Tel : .....

**Ce dossier doit comporter les documents suivants :**

- ☐ **Fiche des aménagements proposés en centre et en entreprise**
  - ☐ **Fiche des évaluations individuelles en centre épreuves EP1 et EP2**
  - ☐ **Fiches des évaluations en entreprise épreuves EP1 et EP2**
- ☐ **Fiche de synthèse des évaluations EPREUVES : EP1 et EP2**

Pour chaque tâche le professeur devra :

- Préciser l'aménagement proposé (décret du 21-12-2005 et circulaire du 25 juin 2003) soit :
  - Aide humaine (AH) indiquer laquelle,
  - Aide technique (AT) préciser la nature poste de travail aménagé, matériel informatique etc,
  - Aménagement du temps : durée et modalités à définir etc.
- Mettre une croix dans la case correspondant au degré de maîtrise :  
N0 : non maîtrisé, N1 : maîtrisé avec une aide permanente, N2 Maîtrisé avec aide ponctuelle, N3

Nom de l'élève : .....

Classe : .....

**Aménagements proposés pour la formation en centre ou en entreprise  
DIPLOME : CAP VENTE DE PRODUITS ALIMENTAIRES (Option A)**

**Epreuves EP1 et EP2**

| Activités confiées à l'élève                        | Travail en autonomie | Aide technique (AT)   |                                  | Aide humaine* (AH) | Autre aide* (AA) |
|-----------------------------------------------------|----------------------|-----------------------|----------------------------------|--------------------|------------------|
|                                                     |                      | Aménagement matériel* | Aménagement du temps de travail* |                    |                  |
| <b>VENDRE ET ACCOMPAGNER LA VENTE</b>               |                      |                       |                                  |                    |                  |
| <b>RECEPTIONNER ET STOCKER</b>                      |                      |                       |                                  |                    |                  |
| <b>SUIVRE LES FAMILLES DE PRODUITS ALIMENTAIRES</b> |                      |                       |                                  |                    |                  |

Remarque : au préalable l'enseignant doit se référer au projet personnalisé de scolarisation de l'élève validé par la commission des droits et de l'autonomie (CDAPH) et des aides et accompagnements matériels et humains préconisés pour garantir la scolarisation dans de bonnes conditions.

\* Pour chaque type d'aménagement technique (AT) ou humain (AH) détailler à chaque fois l'aide apportée à la fois en établissement scolaire ou en entreprise lors des périodes de formation en milieu professionnel

Exemples

Aménagement matériel : aménagement du plan de travail à une hauteur adaptée à l'élève, utilisation d'un micro-ordinateur, installation de prises électriques à proximité, fort grossissement des documents ...

Aménagement du temps de travail :

pour un élève se fatigant rapidement aménagement horaire :

- en stage : travail sur 1/2 journée, horaires aménagés en début ou en fin de journée..
- exercices fractionnés dans le temps, ou exercices allégés sur les contenus. ..

Aménagement humain : aide d'une tierce personne (AVS par exemple) pour l'aider à se concentrer sur son travail, pour l'accompagner en stage, aide à la rédaction (secrétaire) traducteur en LSF ou langage parlé complété

Autre : modification des modes de restitution des travaux. Ex : travail oral transformé en travail écrit.....

**CAP VENTE DE PRODUITS ALIMENTAIRES (Option A)**  
Synthèse des évaluations : EPREUVES EP1 et EP2 en centre

**Document professeur**

| Tâches                                                                      | Condi-<br>tions* | EXIGENCES                                                                                                                          | Niveau de maîtrise |    |    |    |
|-----------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|----|----|----|
|                                                                             |                  |                                                                                                                                    | N0                 | N1 | N2 | N3 |
| VENDRE ET ACCOMPAGNER LA VENTE                                              |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Accueillir le client                                                        |                  | L'utilisation de langage et paralangage est correcte.<br>Le vocabulaire professionnel est utilisé.<br>L'argumentation est adaptée. |                    |    |    |    |
| Rechercher les besoins                                                      |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Présenter les produits                                                      |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Démontrer et argumenter                                                     |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Conclure la ou les ventes                                                   |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Prendre congé                                                               |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Exploiter l'environnement informatif du point de vente                      |                  | Les techniques d'information et de service à la clientèle sont appliquées.                                                         |                    |    |    |    |
| Mettre en place des services liés aux produits et aux prix                  |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Participer aux manifestations évènementielles                               |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| RECEPTIONNER ET STOCKER                                                     |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Réceptionner les colis                                                      |                  | Le contrôle quantitatif et qualitatif est effectué<br>Les documents sont complétés.<br>L'organisation dans l'espace est gérée.     |                    |    |    |    |
| Stocker les produits                                                        |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Maintenir la surface de stockage dans un état correct                       |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| SUIVRE LES FAMILLES DE PRODUITS ALIMENTAIRES                                |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Relever les caractéristiques de produits, les relier aux arguments de vente |                  | La connaissance technologique des produits est maîtrisée.<br>Les règles d'hygiène alimentaire sont respectées.                     |                    |    |    |    |
| Etiqueter, tenir à jour la signalétique                                     |                  | La mise en rayon est maîtrisée.                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Compléter l'assortiment en rayon, en vitrine                                |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Mettre les produits en valeur                                               |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Participer aux commandes de renouvellement                                  |                  | Les consignes de suivi de vente sont respectées.                                                                                   |                    |    |    |    |
| Participer à la lutte contre la démarque                                    |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Participer à l'inventaire                                                   |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |

(1) Pour chaque tâche indiquer l'aménagement proposé (décret du 21-12-2005 et circulaire du 25 juin 2003) : Aide humaine (AH) Aide technique (AT) autre aide (AA). Les précisions sont apportées dans le tableau d'aménagement joint en page 2 du dossier d'évaluation

(2) Mettre une croix dans la case correspondant au degré de maîtrise :

N0 : non maîtrisé, N1 : maîtrisé avec une aide permanente, N2 Maîtrisé avec aide ponctuelle, N3 maîtrisé

**CAP VENTE DE PRODUITS ALIMENTAIRES (Option A)****Bilan des évaluations en entreprise****EPREUVES EP1 et EP2****Document tuteur**

Nom de l'élève : .....

| Tâches                                                                      | Condi-<br>tions* | EXIGENCES                                                                                                                          | Niveau de maîtrise |    |    |    |
|-----------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|----|----|----|
|                                                                             |                  |                                                                                                                                    | N0                 | N1 | N2 | N3 |
| VENDRE ET ACCOMPAGNER LA VENTE                                              |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Accueillir le client                                                        |                  | L'utilisation de langage et paralangage est correcte.<br>Le vocabulaire professionnel est utilisé.<br>L'argumentation est adaptée. |                    |    |    |    |
| Rechercher les besoins                                                      |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Présenter les produits                                                      |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Démontrer et argumenter                                                     |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Conclure la ou les ventes                                                   |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Prendre congé                                                               |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Exploiter l'environnement informatif du point de vente                      |                  | Les techniques d'information et de service à la clientèle sont appliquées.                                                         |                    |    |    |    |
| Mettre en place des services liés aux produits et aux prix                  |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Participer aux manifestations évènementielles                               |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| RECEPTIONNER ET STOCKER                                                     |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Réceptionner les colis                                                      |                  | Le contrôle quantitatif et qualitatif est effectué<br>Les documents sont complétés.<br>L'organisation dans l'espace est gérée.     |                    |    |    |    |
| Stocker les produits                                                        |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Maintenir la surface de stockage dans un état correct                       |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| SUIVRE LES FAMILLES DE PRODUITS ALIMENTAIRES                                |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Relever les caractéristiques de produits, les relier aux arguments de vente |                  | La connaissance technologique des produits est maîtrisée.<br>Les règles d'hygiène alimentaire sont respectées.                     |                    |    |    |    |
| Etiqueter, tenir à jour la signalétique                                     |                  | La mise en rayon est maîtrisée.                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Compléter l'assortiment en rayon, en vitrine                                |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Mettre les produits en valeur                                               |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Participer aux commandes de renouvellement                                  |                  | Les consignes de suivi de vente sont respectées.                                                                                   |                    |    |    |    |
| Participer à la lutte contre la démarque                                    |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |
| Participer à l'inventaire                                                   |                  |                                                                                                                                    |                    |    |    |    |

**(1)** Pour chaque tâche indiquer l'aménagement proposé (décret du 21-12-2005 et circulaire du 25 juin 2003) : Aide humaine (AH) Aide technique (AT) autre aide (AA). Les précisions sont apportées dans le tableau d'aménagement joint en page 2 du dossier d'évaluation

**(2)** Mettre une croix dans la case correspondant au degré de maîtrise :

N0 : non maîtrisé, N1 : maîtrisé avec une aide permanente, N2 Maîtrisé avec aide ponctuelle, N3 maîtrisé



|                                         |        |
|-----------------------------------------|--------|
| Proposition de l'établissement scolaire |        |
| Pour mademoiselle, monsieur (1) Nom     | Prénom |

Au vu des activités mises en œuvre, du résultat des évaluations en centre et en entreprise, des attitudes professionnelles constatées

**La validation des épreuves EP1 et EP2**

**Peut être proposée** (1)

**Ne peut pas être proposée** (1)

Au jury de délibération du diplôme

**Pour les raisons suivantes :**

(1) Barrer la mention inutile

---