

Candidat·e

Scénario n°:

Vente de lunettes SV > +/- 5dpt

Temps: 40'

Date: _____

Notation: notes entières ou demi-notes

Analyse des besoins		Note				
Position 2.2	Accueil: 1ère impression, salutations, questions ouvertes...					
Position 2.2	Ordonnance: interprétation, explications au client, analyse de la situation actuelle et passée, reformulation positive des changements... Note compte double	2x				
Position 2.4	Analyse des besoins: questions ouvertes et ciblées, en lien avec des solutions optiques, approfondissement des informations reçues, reformulation... Note compte double	2x				

Monture						
Position 2.5	Questions et analyse: recherche des attentes et des envies du client ou de la cliente, prend connaissance de son appréciation sur sa monture actuelle...					
Position 2.5	Argumentation technique: fait la relation avec la correction, avec les conditions d'utilisation, choix des matériaux, décrit les particularités de conception (charnières, finitions...) Note compte double	2x				
Position 2.5	Argumentation esthétique: décrit l'adéquation entre la forme, la taille, la couleur de la monture avec le visage et le style du client ou de la cliente. Note compte double	2x				

Prise de mesures							
Position 2.5	Prise de mesures: <i>utilisation correcte de la technique choisie (préajustage, hygiène, explications...)</i> .						
Position 2.5	Précision des mesures : <i>DP - Hauteurs - DVO (voir tableau d'aide à la notation)</i> .	Moyenne	Note DP D:	Note DP G:	Note Hauteur D:	Note Hauteur G:	Note DVO:

Verre						
Position 2.6	Qualité de l'explication des verres simple foyer: matériaux, indices, géométries...					
Position 2.6	Argumentation: définit le type de solution optique et le justifie en fonction des besoins et de la correction. Prend connaissance de l'appréciation du client ou de la cliente sur ses verres actuels.					
Position 2.6	Démonstration : utilise des échantillons et aides à la vente, donne des explications claires et compréhensibles (traitements, teintes, épaisseurs...).					
Position 2.6	Qualité des réponses: répond aux questions ou objections du client ou de la cliente .					
Position 2.6	Propositions d'alternatives : type de solutions optiques, géométries, matières, traitements, prix, prestations et/ou équipements complémentaires...					
Position 2.6	Qualité de l'argumentation: explication des bénéfices ressentis par le client ou par la cliente dans son quotidien en fonction du choix final des verres.					
Position 2.6	Commande : cohérence entre matériaux et traitements proposés, commande complète, verres réalisables...					
Position 2.6	Diamètre minimum utile: mesuré sans marge de sécurité pour les traitements.					

Position 2.3	Reformulation et revalorisation: décrit les avantages du nouvel équipement, annonce du prix...					
Position 2.3	Savoir-être: attitude, apparence, engagement, rhétorique, posture, langage...					
Position 2.3	Structure de la vente: vente cohérente et efficiente.					

Total

:23