

Baccalauréat Professionnel VENTE SESSION 2019 <b>ANNEXE III<sub>2</sub></b>	<b>E2 (U21) : Négociation - Vente</b> <b>Coefficient : 4</b>
Temps de préparation : 30 minutes      Durée de l'épreuve : 30 minutes maximum	
1. Simulation d'une négociation - vente : 15 minutes maximum	2. Entretien avec le jury : 15 minutes maximum
Académie de :	Session :
Centre d'interrogation :	Nom du candidat :

## **DOCUMENT CANDIDAT**

### **CADRAGE DE LA SITUATION DE NÉGOCIATION - VENTE**

- 
- ✓ **Contexte de la situation de négociation - vente à partir du dossier « Produits - Entreprises - Marché »**
    - Identification de l'entreprise :
    - Localisation géographique :
    - Clientèle :
    - Produits vendus :
  - ✓ **Situation de négociation - vente**
    - Contexte de la situation :
    - Type de client concerné :
    - Objectif commercial à atteindre :