

Baccalauréat Professionnel VENTE SESSION 2019 ANNEXE III₂	E2 (U21) : Négociation - Vente Coefficient : 4
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 :