CORRIGÉ NON OFFICIEL

CAP (Primeur)

EP2 - Mise en valeur et vente des fruits et légumes

Session 2022

Proposition de corrigé rédigée par FormaV pour s'entraîner. Ce n'est pas le corrigé officiel de l'examen et elle ne remplace pas les éléments de correction officiels.

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 CAP Primeur, veuillez visiter :
capprimeur.fr/annales-sujets-et-corriges

Mise en valeur et vente de fruits et légumes

Session 2022

Code sujet **2206-CAP PR EP2** 20 minutes

Proposition de corrigé pédagogique • FormaV

Se repérer dans le corrigé

Atelier 2 : Prestation de vente — Prestation de vente à partir de l’étal
1 réponses • PDF source, p. 2

« PDF source » désigne la page physique du fichier. Quand le pied de page est lisible, le numéro imprimé est indiqué entre parenthèses. Chaque réponse rappelle la consigne, explique la démarche et donne le résultat.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Atelier 2 : Prestation de vente

None points

Prestation de vente à partir de l’étal

Question Consigne

PDF source, p. 2

> Réaliser une prestation de vente à partir de l’étal mis à votre disposition suivant les attentes de votre client.

Démarche attendue pour la prestation pratique et orale

1. **Se préparer.** Prendre connaissance des produits réellement présents sur l’étal, de leur état, de leur origine, de leur prix et de leur mode de vente. Se laver les mains et vérifier la propreté du poste, du matériel et des emballages. Ne pas annoncer une caractéristique ou un prix qui n’a pas été vérifié.
2. **Accueillir le client.** Saluer avec courtoisie, adopter une attitude disponible et proposer son aide sans insister.
3. **Découvrir la demande.** Poser des questions utiles et écouter les réponses : « Que souhaitez-vous préparer ? », « Pour combien de personnes ? », « Avez-vous une préférence de goût ou de budget ? » Reformuler la demande pour vérifier qu’elle est comprise.
4. **Conseiller.** Présenter les produits de l’étal qui répondent à la demande, en donnant des informations utiles et vérifiées sur leur aspect, leur maturité, leur conservation ou leur utilisation. Comparer les possibilités et laisser le client choisir. Le magasin souhaite lancer un plateau de légumes apéritif et des smoothies frais pour son anniversaire : ne les proposer comme disponibles que si leur présence et leurs caractéristiques sont confirmées sur place.
5. **Préparer la commande.** Confirmer le choix, sélectionner les produits avec soin, les peser ou les compter selon leur mode de vente, puis annoncer le prix calculé avant de finaliser la vente. Manipuler les produits proprement et choisir un emballage adapté. Respecter les consignes d’hygiène et de conservation applicables, en particulier pour un produit préparé.
6. **Conclure la vente.** Récapituler la commande et son montant, encaisser selon la procédure du magasin, remettre les produits et le justificatif prévu, puis remercier le client et prendre congé poliment.

La consigne demande une mise en situation adaptée aux attentes du client. Le sujet ne donne ni les paroles du client, ni le contenu de l’étal, ni la composition ou le prix des nouveaux produits : ces éléments doivent être demandés ou vérifiés pendant l’épreuve, et non inventés.

FormaV - document d'entraînement non officiel

RÉPONSE À RETENIR

Exemple de conduite de vente à adapter aux réponses du client et aux produits présents sur l'étal :

> « Bonjour Madame/Monsieur, bienvenue chez Au petit Panier. Que recherchez-vous aujourd'hui ? »
>
> « Pour quelle occasion et pour combien de personnes ? Avez-vous une préférence de goût ou de budget ? »
>
> « Si je comprends bien, vous recherchez [reformulation de la demande]. Voici les produits de l'étal qui peuvent convenir. Je peux vous présenter leurs caractéristiques et vérifier leurs prix. »
>
> « Quel choix préférez-vous ? Je prépare votre commande et vérifie le poids et le prix avant de vous les annoncer. »
>
> « Voici votre commande. Le montant à régler est de [montant vérifié]. Merci de votre visite et bonne journée. »

Les éléments entre crochets sont à compléter selon la situation réelle. Ne présenter le plateau de légumes apéritif ou les smoothies comme disponibles que si leur présence et leurs informations sont confirmées sur place.

Sujet : https://www.metiers-alimentation.ac-versailles.fr/IMG/pdf/cap_primeur_ep2_phase_2_pratique_atelier_2_2022.pdf
© FormaV EI • Proposition de correction, distincte d'un corrigé officiel.

Continue à t'entraîner

Retrouve tous les sujets et corrigés du CAP Primeur, classés par épreuve et par année :
capprimeur.fr/annales-sujets-et-corriges

Pour réviser tout le programme avant l'examen, les Fiches de Révision du CAP Primeur reprennent l'essentiel de chaque épreuve :
capprimeur.fr/fiches-de-revision

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.