CORRIGÉ NON OFFICIEL

CAP (Primeur)

EP2 - Mise en valeur et vente des fruits et légumes

Session 2024

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

Primeur – Mise en valeur et vente de fruits et légumes

Session 2024

Code sujet **2406-CAP PR EP2** 20 minutes

Proposition de corrigé pédagogique • FormaV

Se repérer dans le corrigé

Atelier 2 — Prestation de vente

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

None points

Prestation de vente

Question Consigne

PDF source, p. 2

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

Démarche et attendus de la prestation de vente

Il s'agit d'une mise en situation pratique de vente, prévue dans le cadre de l'atelier 2. Le sujet demande de partir de l'étal mis à disposition et de répondre aux attentes du client. Il ne donne pas ces attentes, l'assortiment présent sur l'étal ni les prix : il faut donc les découvrir ou les vérifier pendant la mise en situation, sans inventer de produit, de caractéristique ou de montant.

1. **Accueillir le client :** adopter une attitude professionnelle et disponible, saluer le client et l'inviter à exprimer sa demande, par exemple : « Bonjour, que puis-je faire pour vous ? »
2. **Découvrir et préciser son besoin :** écouter attentivement, poser des questions adaptées à la demande (usage, recette, nombre de personnes, quantité, maturité souhaitée, préférences et, si utile, budget), puis reformuler pour vérifier que le besoin a été compris.
3. **Conseiller :** sélectionner parmi les produits réellement présents sur l'étal une ou plusieurs propositions adaptées. Présenter les informations vérifiables et utiles au client, et expliquer le choix. La fiche indique que l'entreprise vend des fruits, des légumes et des produits bio, mais cela ne prouve pas que chaque produit de l'étal est bio : ne l'affirmer que si une information fiable le confirme. De même, ne pas inventer l'origine, la variété ou d'autres caractéristiques.
4. **Préparer la commande :** confirmer avec le client les articles et les quantités souhaités. Suivre les consignes et les pratiques de l'établissement pour la sélection, la pesée et l'emballage. Manipuler les produits avec soin et respecter les règles d'hygiène. Vérifier le prix affiché et la quantité avant d'annoncer un montant.
5. **Conclure la vente :** récapituler les articles et les quantités, annoncer le montant vérifié s'il est disponible et poursuivre selon les consignes de l'établissement, notamment pour l'encaissement si celui-ci fait partie de la situation. Remettre les achats au client et prendre congé poliment.

Exemple de formulation à adapter : « Bonjour, que recherchez-vous aujourd'hui ? » Après avoir écouté le client : « Si je comprends bien, vous souhaitez [reformulation de la demande]. Sur l'étal, je peux vous proposer [produit réellement disponible], car [raison vérifiable en lien avec son besoin]. Quelle quantité souhaitez-vous ? » Avant de conclure, vérifier les produits, les quantités et les prix réellement concernés.

Ces éléments décrivent une méthode et des attendus pour la mise en situation ; ils ne prétendent pas qu'une vente a été réalisée.

> **RÉPONSE À RETENIR**
>
> **Résultat attendu :** conduire une vente de l'accueil à la conclusion en identifiant et reformulant le besoin du client, en proposant des produits réellement présents sur l'étal et adaptés à sa demande, en donnant des informations vérifiées, en manipulant les produits avec soin et en récapitulant la commande. L'assortiment, les attentes du client et les prix n'étant pas précisés dans le sujet, le choix des produits et le montant doivent être déterminés ou vérifiés pendant la mise en situation.

FormaV - document d'entraînement non officiel

Sujet : https://www.metiers-alimentation.ac-versailles.fr/IMG/pdf/2406-cap_pr_ep2_-_atelier_2.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.