Épreuve	2 : Traiter des situations pratiques (écrit)
Position d'examen	2.1
Méthode d'examen	Simulation pratique 2 (écrit)
Compétence opérationnelle	Participer à l'organisation des manifestations pour les clients et promotions de vente (b3)
Titre	Présentation de prestations lors de l'exposition de printemps
Situation de départ	Vous travaillez comme conseiller/conseillère de service dans un garage avec une représentation de marque premium. Votre garage est une entreprise familiale dirigée par un entrepreneur avec un ancrage régional dans l'agglomération bernoise. La région a connu une forte croissance démographique ces dernières années. Ce sont surtout de jeunes familles qui ont emménagé récemment et qui apprécient la proximité de la ville. Les clients existants aiment le haut niveau de service et la longue expérience des collaborateurs. Comme chaque année, votre entreprise organise une exposition de printemps pour présenter ses nouveaux modèles. Afin de renforcer la confiance de vos clients dans l'entreprise, votre chef d'entreprise tient à ce que les prestations et les domaines After-Sales (atelier, pièces détachées, service à la clientèle) soient présentés. Le chef d'entreprise vous demande de l'aider à organiser l'exposition de printemps. Il vous prie d'élaborer une proposition pour deux domaines ou prestations After-Sales afin de les présenter de manière attrayante lors de l'exposition.
Définition de la tâche	Élaborez une proposition claire et bien structurée pour deux domaines ou prestations After-Sales qui correspondent au groupe cible. Expliquez en quelques mots-clés pourquoi vous avez fait ce choix.
Critères d'évaluation / points	Le candidat/La candidate réalise-t-il/elle l'action de manière complète et correcte ? 6 points
Temps	Env. 12 min

Ce document d'examen est confidentiel
et autorisé à des fins d'exercice
COPYRIGHT AGVS/UPSA