

MODALITES DE L'EPREUVE ORALE D'ANGLAIS

Durée de l'épreuve: 20 minutes.

Temps de préparation: 20 minutes.

Matériel autorisé: calculatrice, carte de visite, agenda.

1ère partie: compte-rendu de produit en français.

Le candidat se voit proposer un document de technicité moyenne, présentant un produit dont il doit rendre compte en français. Il est bien entendu que c'est le produit qui est à analyser, et non le document dans son ensemble. De même, le candidat s'abstiendra d'évoquer la situation de négociation fictive qui va suivre, pour rester centré sur le compte-rendu du produit qui lui est proposé.

Cette prise de parole du candidat ne devra pas excéder 5 minutes, et devra viser à traiter de tous les aspects du produit, tout en organisant son analyse de manière claire et rigoureuse. Une langue précise et correcte est requise.

Evaluation: la partie en français est notée sur 5 points se répartissant ainsi:

1. 1 point pour la correction de la langue
2. 1 point pour l'organisation globale du texte
3. 3 points pour la pertinence et l'exhaustivité de la présentation des différents aspects du produit.

2ème partie: simulation de négociation commerciale.

On remet au candidat, en même temps que le produit, une situation de vente fictive dans laquelle il devra jouer le rôle du vendeur. Il recevra également un bon de commande vierge, qu'il pourra ou non remplir selon l'évolution de la négociation. Ce bon de commande pourra aussi être utilisé comme feuille de devis. Le candidat recevra également un agenda vierge, sur lequel il pourra noter un éventuel futur rendez-vous avec son interlocuteur.

L'évaluation portera largement sur les structures de communication mises en oeuvre par le candidat, et l'on recherchera en priorité le naturel et l'aisance de la pratique de la langue. Le produit devra être présenté sous tous ses aspects, ce qui n'empêche pas de sortir de l'explicite pour imaginer et présenter des arguments qui ne seraient pas présents sur le document de départ. On attendra également du candidat qu'il ne se contente pas de présenter son produit mais qu'il sache s'adapter à son interlocuteur en ciblant ses attentes et en tentant d'y répondre au mieux.

Evaluation: la simulation en anglais est notée sur 15 points se répartissant ainsi:

1. 3 points pour la correction et la richesse de la langue
2. 3 points pour le ciblage des besoins de l'acheteur (pertinence des questions mais aussi compréhension des réponses)
3. 4 points pour les capacités de vente et de communication. Le vendeur s'exprime-t-il avec aisance? Sait-il être à l'aise avec son interlocuteur, le saluer, se présenter, proposer d'autres rendez-vous, manier les chiffres ou les dates avec naturel?
4. 5 points pour la présentation des caractéristiques et bien sûr des atouts du produit, lequel devra être véritablement mis en valeur de manière convaincante. Ces éléments peuvent être inventés par le candidat dans la mesure où rien sur le document ou les instructions ne s'y oppose, et dans les limites du réalisme bien sûr.