Ordre de méthode

Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE
DE L'AGRICULTURE
ET DE
L'ALIMENTATION

Direction générale de l'enseignement et de la recherche **Service de l'enseignement technique** **Sous-direction des politiques de formation et d'éducation** **Bureau des Diplômes de l'Enseignement Technique** **78 rue de Varenne** **75349 PARIS 07 SP** **0149554955**	**Note de service** **DGER/SDPFE/2020-89** **06/02/2020**

Date de mise en application : 01/09/2020
Diffusion : Tout public

Cette instruction n'abroge aucune instruction.
Cette instruction ne modifie aucune instruction.
Nombre d'annexes : 2

Objet : instruction relative au cadrage des épreuves professionnelles du baccalauréat professionnel, technicien conseil vente univers jardinerie (TCVUJ) à compter de la session d'examen 2022.

Destinataires d'exécution
Directions régionales de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt Directions de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt Services régionaux de la formation et du développement Services de la formation et du développement Etablissements Publics Locaux d'Enseignement et de Formation Professionnelles Agricoles Etablissements d'enseignement agricole privés sous contrat Fédérations de l'enseignement agricole privés sous contrat

Résumé : cette note de service a pour objet de préciser la mise en œuvre des épreuves professionnelles E5, E6 et E7 du baccalauréat professionnel spécialité technicien conseil vente univers jardinerie.

Textes de référence : arrêté du 23 juillet 2019 portant création de la spécialité technicien conseil vente univers jardinerie du baccalauréat professionnel et fixant ses conditions de délivrance (JO du 14 août 2019).

Cette note de service précise les modalités de mise en œuvre des épreuves E5, E6 et E7 du baccalauréat professionnel spécialité « technicien conseil vente univers jardinerie » qui valident les capacités professionnelles C7 à C10.

Les dispositions de la présente note de service sont applicables à compter de la rentrée scolaire 2020 pour une première session d'examen 2022.

Elle comporte 2 annexes : la grille d'évaluation de l'épreuve E6 (pour tous les candidats) et la grille d'évaluation de l'épreuve E7 (pour les candidats hors CCF).

1. Epreuve E5 : choix techniques

L'épreuve E5 valide la capacité ***C5 Elaborer une stratégie de valorisation d'un produit du rayon***.

Les deux capacités intermédiaires ***C5.1 Situer le produit sur le marché et C5.2 Proposer des actions commerciales en vue de l'implantation d'un produit*** sont évaluées dans cette épreuve.

L'épreuve E5 est une épreuve ponctuelle terminale écrite d'une durée de 2h30, temps de lecture des documents inclus.

Elle est identique pour les candidats en CCF ou hors CCF.

Elle est affectée du coefficient 2.

Cette épreuve permet de vérifier que le candidat, dans une situation contextualisée, est capable de mobiliser des savoirs scientifiques, techniques et commerciaux afin d'évaluer sa compétence à raisonner des choix de produits ou de gammes dans le point de vente et à proposer des actions commerciales pour accompagner les décisions d'implantation prises.

Le sujet s'appuie sur un contexte d'entreprise de l'univers de la jardinerie. Il peut comprendre un ou plusieurs documents et comporter des annexes.

L'évaluation est réalisée à partir d'une grille nationale critériée élaborée chaque année en fonction du sujet d'examen et mise à disposition des correcteurs.

Les examinateurs sont :

- un enseignant de Sciences et techniques agronomiques Production Horticole (STA PH).
- un enseignant de Sciences économiques, sociales et de gestion, Gestion commerciale (SESG-GC) .

L'épreuve E5 s'appuie sur les acquis développés dans l'ensemble des modules professionnels. Si le module MP1 « étude opérationnelle du point de vente », offre un cadre à la réflexion stratégique de ciblage et de positionnement, les autres modules concourent à fournir des éléments pour nourrir la dimension opérationnelle propre au technicien conseil.

2. Epreuve E6 : expérience en milieu professionnel

L'épreuve E6 valide la **capacité *C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente*.** Les deux capacités intermédiaires ***C6.1 Réguler son activité par des échanges avec la hiérarchie et C6.2 Rendre compte d'observations susceptibles d'avoir une influence sur la politique commerciale*** sont évaluées dans cette épreuve.

L'épreuve E6 est une épreuve ponctuelle terminale orale s'appuyant sur un document écrit produit par le candidat. La durée totale de l'épreuve est de 25 minutes (dont 10 minutes de présentation par le candidat et 15 minutes d'entretien avec les examinateurs).

Elle est identique pour les candidats en CCF ou hors CCF.

Elle est affectée du coefficient 3.

L'évaluation est réalisée à partir d'une grille nationale critériée (cf. annexe 1).

Les examinateurs sont :

- un enseignant de SESG-GC,
- un enseignant de STA PH

- un professionnel du secteur.*

**L'absence du professionnel ne peut rendre opposable la validité de l'épreuve*

Les examinateurs apprécient l'atteinte des capacités au regard du document écrit et de la prestation orale.

Cette épreuve vérifie que le candidat est capable de :

- Identifier les éléments de l'environnement qui influencent l'activité commerciale du rayon
- Analyser une situation professionnelle en mobilisant des approches qualitatives et quantitatives
- Démontrer sa capacité à agir et être force de proposition auprès de son responsable.

Le candidat mobilise les acquis dans l'ensemble des modules professionnels et notamment les références acquises dans le module MP1.

Production du candidat

Le candidat produit un document écrit individuel de 20 pages maximum portant sur des situations professionnelles en relation avec la capacité évaluée. Ce document comprend au moins 15 pages de textes et peut comprendre, au maximum, 5 pages d'annexe. Il s'appuie sur les expériences vécues lors des périodes de formation en milieu professionnel.

Le document écrit comprend :

- Une **présentation synthétique de l'entreprise** support de la période de formation en milieu professionnel (PFMP) : cette présentation doit se centrer sur les éléments influençant directement l'activité commerciale du point de vente : étude de la zone de chalandise, principes de fonctionnement de l'enseigne notamment en termes de gestion du personnel, et de politique commerciale et d'approvisionnement.
- Une **présentation de deux situations commerciales singulières** relatives à l'organisation du rayon ou à l'atteinte des objectifs fixés par la structure. L'une de ces situations intègre obligatoirement la dimension végétale spécifique aux produits du jardin. L'autre situation peut concerner l'ensemble des secteurs de la jardinerie à l'exclusion des animaux si le point de vente intègre une animalerie. Ces deux situations doivent permettre globalement au jury d'évaluer l'ensemble des critères de la grille. Leur choix doit permettre au candidat de faire état des compétences professionnelles attendues.

Pour chaque situation, la restitution orale par le candidat prend la forme d'un « rapport » tel qu'il pourrait le présenter à son responsable comprenant :

- Une identification précise de la singularité de la situation rencontrée
- Une description des différentes démarches conduites dans le cadre de cette activité
- Une identification des facteurs de fragilité
- Des propositions d'amélioration

La partie analytique de ce rapport doit s'appuyer sur des données qualitatives et quantitatives.

Si l'analyse s'appuie naturellement sur les observations réalisées dans l'entreprise support, elle intègre tous les éléments qui ont pu être mobilisés par le candidat pour nourrir sa réflexion : stage dans d'autres structures, visites d'entreprise, bibliographie.

Le document est remis par le candidat en 3 exemplaires en amont de l'épreuve selon les modalités définies par l'autorité académique pour transmission préalable aux examinateurs. La date de remise du document, définie nationalement, est précisée au candidat par l'autorité académique. Tout candidat qui n'aura pas transmis son document selon les modalités définies par l'autorité académique ne sera pas autorisé à présenter l'épreuve E6. Le candidat sera alors considéré comme « absent » à l'épreuve.

Déroulement de l'épreuve

La soutenance orale de 25 minutes maximum se déroule en deux temps :

- 10 minutes maximum de présentation par le candidat d'une des situations choisies par le candidat, intégrant la dimension végétale.
- 15 minutes d'entretien avec le jury prenant appui sur la présentation orale et sur l'ensemble des éléments du document écrit. L'intégralité des critères de la grille d'évaluation doit être évaluée.

S'il le souhaite, le candidat peut disposer d'un exemplaire de son dossier qu'il aura apporté le jour de l'épreuve et de notes personnelles manuscrites ou dactylographiées pendant le déroulement de l'épreuve.

Pour la présentation orale, il peut utiliser des éléments visuels (support numérique) en appui de son exposé, pertinents et en nombre limité. La présentation ne doit pas se limiter à une lecture d'un support préparé à l'avance.

NB : Le lieu de stage recevable pour l'épreuve E6 est celui de l'entreprise support principal de stage. Cependant les autres périodes de formation en milieu professionnel peuvent être mobilisées pour nourrir l'analyse des situations retenues pour l'épreuve.

3. Épreuve E7 : Pratiques professionnelles

L'épreuve E7 valide les capacités C7 à C10 :

C7- ***Répondre aux attentes d'un client particulier***
C8- ***Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie***
C9- ***Animer un point de vente en jardinerie***
C10- ***S'adapter à des enjeux professionnels particuliers***

L'épreuve comporte 5 CCF pour les candidats évalués en CCF.

Pour les candidats évalués hors CCF, l'épreuve E7 est une épreuve ponctuelle terminale orale s'appuyant sur un dossier écrit produit par le candidat. Elle est affectée du coefficient **5**.

3.1. Pour les candidats bénéficiant du CCF

L'épreuve E7 comporte 5 CCF dont les caractéristiques sont résumées ci-dessous.

Les enseignants de SESG gestion commerciale, de sciences et techniques horticoles, de biologie-écologie et sciences et techniques des équipements sont en charge des évaluations certificatives en cours de formation constituant l'épreuve E7.

Champ de compétence	CCF	Capacité	Modalité d'évaluation	Coefficient
Relation client	CCF1	C-7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier	Pratique	1.5
Gestion des rayons	CCF 2	C8.1- Gérer le rayon et son approvisionnement	Pratique ou oral d'explicitation et écrit	1
Entretien des végétaux exposés	CCF3	C8.2 Maintenir les végétaux en état marchand	Pratique explicitée	1
Animation commerciale d'un espace de vente en jardinerie	CCF4	C9 Animer un point de vente en jardinerie	Pratique et oral	1
	CCF5	C10- s'adapter à des enjeux professionnels particuliers	A l'initiative des équipes pédagogiques	0.5
				5

Remarque : *Les CCF qui permettent de valider les capacités C7 à C10, proposés aux apprentis et aux stagiaires de la formation continue, peuvent présenter des formes et des modalités différentes, sous réserve des dispositions prévues dans le cadre de l'habilitation et de l'agrément du plan d'évaluation.*

CCF 1 :

Le CCF1 valide les deux capacités intermédiaires : ***C7.1 Conseiller un client*** **et** ***C7.2 Réaliser une vente*** de la capacité C7 du référentiel de certification : ***Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier*****.**

Le CCF1 est une épreuve pratique d'une durée indicative de 20 minutes.

Il est affecté du coefficient **1,5**.

L'évaluation est réalisée à l'aide d'une grille critériée bâtie à partir des attendus du CCF, par un enseignant de Gestion commerciale et/ou, selon le rayon choisi par le candidat, de STA Production horticole, de sciences et techniques des équipements, de biologie écologie.

La période de l'évaluation est laissée à l'initiative de l'équipe pédagogique.

Attendus du CCF

Ce CCF évalue l'aptitude du candidat à :

- Cerner la demande du client par un questionnement approprié (démarche de diagnostic)
- Formuler une réponse adaptée prenant en compte la dimension écocitoyenne
- Réaliser la vente jusqu'à la facturation.

Déroulement du CCF

Le candidat est mis en situation professionnelle de conseil (évaluation C7.1), face à un client joué par un des enseignants responsables du CCF.

- 1 mois avant le CCF, le candidat choisit le rayon support de l'épreuve et informe les examinateurs.
  NB : il est préférable que le choix de l'élève se fasse en lien avec des situations déjà vécues »… (PFMP, mini-stage, magasin d'application, visites…)
- L'enseignant « client » peut ajouter les informations nécessaires afin de faciliter le questionnement
- Quelle que soit la qualité du conseil prodigué, la vente se réalise jusqu'à la facturation (évaluation C7.2).
  NB : L'enseignant « client » peut alors demander une ristourne, rappeler qu'il a une carte de fidélité, demander s'il existe des cartes ou conditions de fidélité…

CCF 2 :

Le CCF 2 valide la capacité intermédiaire **C8.1** ***Gérer le rayon et son approvisionnement***

Le CCF comprend deux parties :

- Une partie pratique ou oral d'explicitation
- Une partie écrite.

L'évaluation est réalisée par un enseignant de SESG / GC.

La période de l'évaluation est laissée à l'initiative de l'équipe pédagogique.

Attendus et déroulement du CCF

- **Pour la partie pratique ou orale**

Le candidat est mis en situation professionnelle de marchandisage avec pour objectif de conduire une implantation ou une réimplantation de rayon.

Cette partie du CCF évalue l'aptitude du candidat à :

- Attribuer le linéaire
- Adapter le mobilier aux spécificités des produits
- Valoriser l'offre produit par la présentation

Cette partie du CCF doit reposer sur un cas pratique contextualisé mais elle peut être mise en œuvre selon des modalités adaptées à la situation d'évaluation :

- Si le support le permet, l'aménagement ou le réaménagement peuvent être réalisés intégralement en pratique avec mise en œuvre dans l'espace de vente. Il faudra veiller dans ce cas à pouvoir fournir au candidat suffisamment de possibilités d'action pour pouvoir évaluer l'ensemble des attendus.
- Dans les autres cas, il peut être proposé au candidat, après expertise d'une situation, de proposer un projet argumenté de mise en œuvre de l'aménagement ou de réaménagement.
- Dans tous les cas, le candidat explicite ses choix.

Pour la partie écrite

D'une durée maximale de 1h30, cette partie du CCF cible la mobilisation des éléments chiffrés dans la gestion du rayon par le technicien conseil pour optimiser la rentabilité de ce dernier.

Elle évalue l'aptitude du candidat à :

- Elaborer et analyser des indicateurs partiels de fonctionnement et de rentabilité du rayon.
- Elaborer et analyser des indicateurs globaux de rentabilité du rayon.

La dimension utilisation et mobilisation des résultats pour la gestion du rayon doit primer sur l'élaboration des indicateurs.

Les deux parties sont de préférence liées à un même support (cas de l'utilisation d'un magasin / serre pédagogique par exemple) et réalisées en continuité.

Chaque partie compte pour 50% de la note du CCF.

CCF 3 :

Le CCF3 valide la capacité intermédiaire **C8.2** ***Maintenir les végétaux en état marchand***

Le CCF prend la forme d'une pratique explicitée. La mise en situation professionnelle réelle est d'une durée indicative de 45 minutes maximum. Il est affecté du coefficient **1**.

L'évaluation est réalisée à l'aide d'une grille critériée bâtie par l'enseignant de STA Production horticole.

La période de l'évaluation est laissée à l'initiative de l'équipe pédagogique. Au sein d'une classe, il est possible d'étaler cette évaluation dans le temps, dans le respect d'un traitement équitable des candidats.

Attendus du CCF

- Mettre en œuvre une opération d'entretien des végétaux en prenant en compte la sécurité et la durabilité
- Expliciter en situation, la mise en situation en précisant les informations prélevées, les références mobilisées et les mises en relation effectuées pour faire le ou les choix des solutions techniques pertinents
- Formuler une analyse critique du ou des choix et de la qualité de la mise en œuvre,
- Exprimer les évolutions et les opérations d'entretien des végétaux envisagées.

CCF 4 :

Ce CCF valide la capacité **C9** ***Animer un point de vente en jardinerie*****.**

Il vise à évaluer des compétences techniques, organisationnelles et comportementales du candidat, en particulier en termes de travail en équipe. La situation d'évaluation devra donc être choisie en conséquence afin de permettre de les exprimer.

Conditions de déroulement du CCF 4

Comme il est précisé dans le référentiel pour le MP6 animation commerciale, l'évaluation de ce module s'appuie sur la réalisation d'un projet commercial mis en œuvre dans un point de vente, ou dans d'autres lieux et opportunités qui peuvent s'avérer tout aussi pertinents. Une semaine consacrée aux Travaux Personnels Encadrés (TPE), qui peut être fractionnée, est dédiée à la réalisation de cette action.

L'action commerciale envisagée peut concerner l'ensemble du groupe classe (organisation d'un marché de producteurs, ventes promotionnelles ou saisonnières d'un produit…), mais de façon opérationnelle.

L'organisation doit permettre d'attribuer à des groupes restreints des activités et des objectifs spécifiques à atteindre. Si ces derniers constitueront un support principal pour l'évaluation, la contribution au projet global sera également valorisée.

Dans le cadre de la formation initiale par apprentissage, l'action peut être conduite dans l'entreprise d'apprentissage ; la dimension collective prise en compte étant dans ce cas l'équipe du point de vente.

L'impact de l'action envisagée doit être mesurable pour permettre une analyse. Les projets intégrant des ventes de produits restent les situations les plus favorables pour mettre en œuvre l'évaluation.

L'équipe pédagogique en charge du suivi devra être vigilante quant au respect de la sécurité des biens et des personnes comme aux responsabilités financières engagées.

Attendus du CCF 4

Ce CCF a pour objet d'évaluer l'aptitude d'un candidat à conduire un projet commercial dans un cadre collectif. Si des savoir-faire de techniques commerciales seront bien évidemment mobilisés dans la conduite de l'action, ils ne sont pas l'objet central de l'évaluation.

- Compétences organisationnelles : détermination des objectifs, planification des activités, organisation logistique, organisation financière

NB : la dimension financière doit être appréhendée sous trois aspects : organisation de la comptabilité courante (encaissement, décaissements), budgétisation et mesure de la rentabilité.

- Compétences comportementales : travail en équipe, engagement dans l'action, adaptation aux imprévus…
- Compétences techniques commerciales
- Compétences techniques « produit » : respect des règles d'hygiène, valorisation du produit en état marchand.

Les activités non observables notamment de préparation sont reportées dans un carnet de bord. Le carnet de bord ainsi que la réalisation de l'action commerciale sont utilisés, entre autres, comme support de l'oral individuel.

L'évaluation de la dimension pratique de la mise en œuvre de l'action est réalisée par observation directe des enseignants responsables de l'épreuve. Les attendus sont de ce fait liés à la situation commerciale mise en œuvre. Elle est complétée par un oral individuel qui permet de valoriser l'analyse de la démarche conduite.

<u>CCF 5</u> :

Le CCF 5 valide la capacité ***C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers*****.**

Il est affecté du coefficient 0.5.

Les modalités d'évaluation de cette capacité professionnelle sont laissées à l'initiative de l'équipe pédagogique en cohérence avec les attendus du module d'adaptation professionnelle proposé par l'établissement et les conditions validées par l'autorité académique.

Comme précisé dans le référentiel de diplôme le module d'adaptation professionnelle (MAP) a pour objectifs de permettre une adaptation de la formation au territoire et au contexte des établissements ainsi que d'ouvrir la formation à des domaines reflétant la diversité des activités.

3.2. Pour les candidats hors CCF

L'épreuve E7 est une épreuve ponctuelle terminale orale pluridisciplinaire s'appuyant sur un dossier écrit obligatoire, produit par le candidat.

L'épreuve E7 a une durée de 30 minutes. Le candidat dispose en préalable de 15 minutes de préparation.

Elle est affectée du coefficient **5**.

L'évaluation est réalisée à l'aide d'une grille nationale critériée (cf annexe 2), permettant d'évaluer les capacités C7 à C10 visées par l'épreuve E7.

Les examinateurs sont :

- Un enseignant de SESG gestion commerciale
- Un enseignant de STA Production horticole
- Un professionnel du secteur*

**L'absence du professionnel ne peut rendre opposable la validité de l'épreuve*

Attendus de l'épreuve E7

Au travers des activités présentées, le candidat devra pouvoir :

- Intégrer les éléments clés du contexte commercial interne et externe dans la conduite de ses activités professionnelles
- Expliciter la mise en œuvre des techniques commerciales adaptées aux situations professionnelles d'un technicien conseil vente univers jardinerie : relation client, gestion du rayon, animation commerciale, activités liées à la capacité C-10.
- Analyser les résultats des activités conduites sur la base d'éléments qualitatifs et quantitatifs.

Production du candidat

L'épreuve E7 a pour support un dossier technique et économique produit par le candidat à partir de son vécu en milieu professionnel. Ce document est constitué de quatre fiches, chacune limitée à deux pages maximum. Chaque fiche présente une situation professionnelle vécue représentative de l'activité du technicien conseil vente univers jardinerie, et se référant aux quatre capacités professionnelles de l'épreuve E7 :

- C7- *Répondre aux attentes d'un client particulier*
- C8- *Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie*
- C9- *Animer un point de vente en jardinerie*
- C10- *S'adapter à des enjeux professionnels particuliers*

Chaque fiche comporte :

- Une présentation synthétique des éléments clés du contexte de l'activité
- Une présentation synthétique de la situation professionnelle vécue en lien avec chaque capacité
- Des éléments de résultats d'analyse et de bilan : si chacune des situations présentées ne peut pas fournir l'ensemble de ces éléments, le candidat veillera à tirer parti des plus pertinentes pour attester de sa maitrise des outils de gestion commerciale présentés dans le référentiel (mesure de la rentabilité, budgétisation, opérations comptables courantes liées au fonctionnement du rayon.

Les fiches présentées doivent obligatoirement prendre en compte le végétal dans l'univers jardinerie pour au moins trois d'entre elles.

Seule la prestation orale est évaluée à partir d'une grille nationale critériée.

Le dossier est remis par le candidat en 3 exemplaires en amont de l'épreuve selon les modalités définies par l'autorité académique pour transmission préalable aux examinateurs. La date de remise des dossiers, définie nationalement, est précisée au candidat par l'autorité académique. Tout candidat qui n'aura pas transmis son dossier selon les modalités définies par l'autorité académique ne sera pas autorisé à présenter l'épreuve E7. Le candidat sera alors considéré comme « absent » à l'épreuve.

Déroulement de l'épreuve E7

Après avoir consulté le dossier, le jury choisit l'une des situations professionnelles vécues (SPV). Le candidat dispose de 15 minutes pour préparer sa présentation.

La soutenance orale de 30 minutes maximum se déroule en deux temps :

- 10 minutes maximum de présentation par le candidat de la SPV déterminée par le jury.
- 20 minutes d'entretien avec le jury prenant appui sur la présentation orale et le dossier ainsi que sur l'expérience du candidat au cours des périodes de formation en milieu professionnel.

Le jury, au cours des 20 minutes d'entretien, pourra demander au candidat de préciser ses réponses et revenir sur des éléments figurant dans le dossier. Il pourra poser des questions exploratoires en lien avec les capacités évaluées par cette épreuve, sans omettre la capacité C10- ***s'adapter à des enjeux professionnels particuliers***, pour valider les différents critères.

Aucun support de communication n'est autorisé pour l'épreuve E7. S'il le souhaite, le candidat peut disposer d'un exemplaire de son dossier qu'il aura apporté le jour de l'épreuve et de ses notes personnelles.

Le directeur général de l'enseignement
et de la recherche

Philippe VINÇON

ANNEXE 1 : GRILLE D'ÉVALUATION DE L'ÉPREUVE PONCTUELLE TERMINALE « E6 » DU BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL « TECHNICIEN CONSEIL VENTE « UNIVERS JARDINERIE » »

C6 Répondre aux attentes de la politique commerciale du point de vente

- *C6.1 Réguler son activité par des échanges avec la hiérarchie*
- *C6.2 Rendre compte d'observations susceptibles d'avoir une influence sur la politique commerciale*

Session : **Nom :** **Prénom :** **N° de jury :**

Critères	Indicateurs	- -	-	+	+ +	Commentaire	Note
Caractérisation d'une situation singulière choisie	Identification de la situation Pertinence du choix au regard de l'environnement commercial du point de vente Pertinence du choix au regard de l'organisation interne du point de vente Pertinence de choix au regard de la stratégie de l'enseigne Pertinence du choix au regard du végétal considéré.						3
Description et analyse d'une situation commerciale singulière	Repérage des éléments clés de la conduite des opérations commerciales liées à l'activité Prise en compte de l'environnement commercial (politique de l'enseigne, clientèle du point de vente, contexte concurrentiel, contexte juridique) Maitrise de la dimension végétale dans la situation choisie.						8
Analyse qualitative et quantitative des résultats obtenus	Présentation d'éléments d'analyse de la rentabilité de l'opération Présentation d'un bilan qualitatif organisationnel, commercial et technique						3
Proposition d'éléments d'analyse et d'évolution au responsable	Prise en compte du contexte interne/externe Mise en perspective au regard d'informations externes Formulation de propositions						3
Respect des codes de communication professionnelle	Respect des procédures de communication commerciale Pertinence et précision de l'information présentée Usage adapté des supports à l'argumentation.						3
Note en points entiers							**/ 20**

Appréciation générale :

Date : **Signatures**

ANNEXE 2 : GRILLE D'ÉVALUATION DE L'ÉPREUVE PONCTUELLE TERMINALE E7, HORS CCF, DU BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

TECHNICIEN CONSEIL VENTE « UNIVERS JARDINERIE »

Capacités	Critères	Indicateurs	- -	-	+	+ +	Commentaires	Note
C 7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier	Caractérisation de la situation technico commerciale	- Identification de la consigne - Identification des enjeux - Prise en compte du contexte : politique de l'enseigne, zone de chalandise, organisation interne… -						**/3**
C 8 Assurer la gestion d'un rayon de jardinerie	Maitrise des processus commerciaux mis en œuvre	- Respect des procédures de l'entreprise - Respect du cadre juridique - Maitrise et adaptation des savoir-faire commerciaux mis en œuvre. - Identification des savoir être individuels et collectifs dans la mise en œuvre						**/ 7**
C 9 Animer un point de vente en jardinerie **C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers**	Maitrise des processus liés au produit mis en œuvre.	- Maintien du bon état marchands produits en particulier de nature végétale (réception stockage, entretien - Formulation de conseils adaptés dans le cadre de pratiques respectueuses de l'environnement - Mise en œuvre d'organisations évènementielles autour du végétal.						**/7**
	Mise en évidence des informations prélevées et des références mobilisées pour réaliser les choix.	- Utilisation d'indicateurs économiques et commerciaux pertinents - Identification des leviers d'amélioration du processus. - Évaluation de la performance du processus suivant différentes dimensions.						**/3**
Note en points entiers								**/20 points**

Session : **Nom :** **Prénom :**

N° de jury :

Appréciation générale

Date : **Signatures**