Liberté • Égalité • Fraternité
RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTERE DE L'AGRICULTURE,
DE L'ALIMENTATION, DE LA PECHE ET DES AFFAIRES RURALES

Direction Générale de l'Enseignement et de la Recherche **Sous-Direction de la Politique des Formations de l'Enseignement Général, Technologique et Professionnel** **Bureau des Enseignements Technologiques et Professionnels** **1 ter, avenue de Lowendal** **75700 PARIS 07 SP** **Suivi par : Dominique VIRGILI** **Tél : 01.49.55.42.14** **Fax : 01.49.55.56.17** **Réf. Interne :** **Réf. Classement :**	**NOTE DE SERVICE** **DGER/POFEGTP/N2004-2020** **Date : 24 FEVRIER 2004**

Date de mise en application : immédiate

Annule et remplace :
Date limite de réponse :

Nombre d'annexe : 1

Le Ministre de l'agriculture, de l'alimentation,
de la pêche et des affaires rurales
à
Messieurs les Directeurs régionaux
de l'agriculture et de la forêt

Objet : Baccalauréat professionnel «Technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux» : précisions sur la formation en milieu professionnel, l'action professionnelle, l'évaluation certificative.

Bases juridiques : Décret 95-663 du 9 mai 1995 modifié (règlement général des baccalauréats professionnels) ; arrêtés du 30 juillet 2003 relatifs à cette série du baccalauréat professionnel ; décret 97-370 du 14 avril 1997 (conditions d'emploi des jeunes travailleurs agricoles) ; arrêté du 15 mars 1999 (clauses type des conventions de stage) ; arrêté du 25 juillet 1995 (relatif au CCF).

Résumé : Instructions relatives à la formation en milieu professionnel, à la mise en œuvre de l'action professionnelle et à l'évaluation certificative des candidats au baccalauréat professionnel «Technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux».

MOTS-CLES : EVALUATION CCF STAGE BAC PRO TECHNICIEN CONSEIL VENTE VINS ET SPIRITUEUX

Destinataires	
Pour exécution : - Administration centrale - Directions régionales de l'agriculture et de la forêt - Directions de l'agriculture et de la forêt des DOM - Inspection générale de l'agriculture - Hauts-commissariats de la République des TOM - Conseil général du génie rural des eaux et des forêts - Inspection de l'enseignement agricole - Etablissements publics nationaux et locaux d'enseignement agricole - Unions nationales fédératives d'établissements privés	Pour information : - Organisations syndicales de l'enseignement agricole public - Fédérations d'associations de parents d'élèves de l'enseignement agricole public

Cette note de service a pour objet de préciser pour le baccalauréat professionnel «Technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux» les modalités relatives à la formation en milieu professionnel, l'action professionnelle et aux épreuves E1, E4, E6 et E7 sous leur forme ponctuelle terminale ou de contrôle certificatif en cours de formation (CCF).

Elle précise le cadrage du CCF lié aux modules professionnels en application de la circulaire n° 2005 du 28 août 1995 «Modalités d'évaluation dans les filières préparant aux diplômes de l'enseignement technologique et professionnel délivrés par le ministre chargé de l'Agriculture».

Elle rappelle que les annexes de cette circulaire diffusent les documents à utiliser pour le contrat d'évaluation et le dossier de CCF.

Elle modifie la note de service NS N° 2114 du 18 septembre 1996 sur les épreuves 1, 2, 3, 4 du baccalauréat professionnel. Les modifications portent sur l'épreuve 1 (suppression du CCF) et sur l'épreuve 4.

Cette note de service comporte une annexe diffusant plusieurs documents pour le CCF 4 de l'épreuve E7 relatif au dossier de l'évaluation certificative des séquences en milieu professionnel.

La Chargée de Sous-direction

Brigitte FEVRE

…/…

1 - LES SEQUENCES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

11- OBJECTIFS DE LA FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

L'arrêté du 30 juillet 2003 précise, dans la présentation du diplôme, que cette formation contribue :

- «à l'apprentissage des activités professionnelles du technicien conseil vente
- à la connaissance de l'entreprise commerciale, en particulier de ses fonctions et de son environnement naturel, socio-économique et commercial ;

- au développement des capacités d'autonomie, d'initiative et de prise de responsabilités."

«L'équipe pédagogique organise les séquences de stages, sous la responsabilité du chef d'établissement et en assure la mise en place et le suivi conformément au décret 97-370 du 14 avril 1997 et à l'arrêté du 15 mars 1999 fixant les clauses-types des conventions des stages et des annexes pédagogiques (précisant le programme, les objectifs et les modalités pratiques)».

12- LA DUREE, LA NATURE DES SEQUENCES ET LEUR LIAISON AVEC L'EVALUATION

La durée totale de la formation en milieu professionnel est de 14 à 16 semaines, dont 12 prises sur la période scolaire.

Elle s'organise en plusieurs séquences, qui doivent être en cohérence avec la formation et le projet d'établissement. Leur répartition dans le temps dépend de l'organisation pédagogique de la formation et des impératifs des entreprises d'accueil.

Les durées de ces séquences se répartissent de la façon suivante :

- une durée de 7 semaines au moins dans une même entreprise ; le candidat réalise les activités représentatives d'un technicien conseil-vente selon la description du référentiel professionnel. C'est le "stage principal" ; il donne lieu à la constitution d'un document écrit à soutenance orale qui relate l'expérience vécue en entreprise, en particulier la participation à la vie du rayon ou d'un espace de vente spécialisé en vins et spiritueux. Ce document est le support de l'épreuve E6 ;

- une durée de 4 semaines au moins dans une entreprise à vocation commerciale à l'étranger est fortement préconisée. Un partenariat avec un établissement d'enseignement du pays d'accueil doit être établi ;

- une durée 1 à 2 semaines pour la réalisation d'une action professionnelle évaluée dans l'épreuve E7, évaluant les "*capacités d'autonomie, d'initiative et de prise de responsabilités"* ;

- des stages d'ouverture d'une durée de 7 semaines maximum, notamment dans le cas où le stage à l'étranger n'a pas pu se mettre en place. Ils peuvent se dérouler dans toute structure commerciale permettant de parfaire ou compléter des compétences professionnelles dans un secteur proche comme la production viticole et la vinification, la fabrication de bière, cidre, eaux de vie de fruits, artisanale ou industrielle, ou encore dans le commerce de gros ou inter-entreprises … Ils pourront aussi partiellement se dérouler dans l'exploitation de l'établissement ou l'atelier technologique, être collectifs et constitués de voyages d'étude, d'étude de milieu ou des visites. Un stage de vinification est toutefois fortement recommandé.

  Outre l'acquisition de compétences professionnelles, les stages d'ouverture peuvent aussi viser l'acquisition de connaissances culturelles et sociales utiles dans la profession visée.

  Les apprentis sont dispensés de l'obligation de ces stages d'ouverture ;

- une semaine consacrée à l'aide à l'insertion et à la recherche d'emploi. Ce temps peut être utilisé pour permettre élèves d'identifier les employeurs potentiels ainsi que les moyens de les contacter.

13 - CRITERES DE CHOIX DES ENTREPRISES D'ACCUEIL

Cas du stage principal :

Le stage principal doit se dérouler dans une entreprise commerciale du secteur de la distribution des vins et spiritueux". L'entreprise peut être spécialisée ou pas.

Le candidat doit pouvoir y réaliser une analyse systémique en utilisant la méthode de l'approche globale enseignée en MP4. Il doit pouvoir collecter des données technico-économiques, commerciales, sociales, juridiques et réglementaires qui lui sont nécessaires pour son analyse.

L'avis du président de jury doit être sollicité dans les cas particuliers. Pour les stages chez un producteur agricole ayant un secteur commercial, ce dernier doit avoir une structure juridique spécifique (EARL, EURL, GIE, SARL …). A défaut de cette structure, son activité commerciale doit représenter une part substantielle et significative de son chiffre d'affaires.

Ne pourront pas être retenus comme lieu de stage principal ni les grossistes, ni les centrales d'achat.

Pour tous les types de séquences individuelles, l'entreprise d'accueil doit pouvoir assurer l'encadrement du stagiaire, y compris les séquences individuelles à l'étranger.

14 - RECAPITULATIF DE LA REPARTITION DES SEQUENCES DE LA FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Nom	Stage principal	Stage "action profession--nelle"	Stage d'ouverture et/ou stage à l'étranger	Stage d'insertion
nature	Individuel	Par groupe d'élèves	Collectif ou individuel	Collectif ou individuel
Durée	7 semaines au moins	1 à 2 semaines	Jusqu'à 7 semaines dont 4 semaines à l'étranger fortement recommandées	1 semaine
Objectifs	Pratiquer les activités caractéristiques du TVCQVS	Entreprendre une des activités du TVCQVS	S'ouvrir sur d'autres domaines d'activités	Préparer l'insertion professionnelle
Evaluation	E6 (écrit et oral) + CCF4 de l'E7 ou partie 4 de l'épreuve terminale	CCF3 de l'E7 ou partie 3 de l'épreuve terminale	CCF4 de l'E7 ou partie 4 de l'épreuve terminale	

15 - PREPARATION DES CANDIDATS AUX SEQUENCES DE FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

Avant leur départ en stage, les élèves ou stagiaires doivent être préparés, à réaliser des opérations techniques mais aussi à raisonner sur les principaux aspects de leur futur métier, à savoir :

1 - Analyser le fonctionnement et les résultats de l'entreprise d'accueil

2 - Raisonner les pratiques commerciales

3 - Raisonner toutes les opérations techniques nécessaires à l'animation et à l'organisation du rayon ou de l'espace de vente dans la perspective de la maîtrise des argumentaires techniques liés aux produits commercialisés, leur entretien et leur utilisation.

16 - LE SUIVI DE LA FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL

L'équipe pédagogique se concerte pour répartir les tâches liées au suivi des candidats durant ces séquences, y compris celles se déroulant à l'étranger. Tous les enseignants intervenant dans la formation sont sollicités. La coordination est assurée par le coordinateur de la filière.

…/…

Ce suivi se situe dans le contexte juridique constitué par le décret N° 97-370 du 14 avril 1997 relatif aux conditions d'emplois des jeunes travailleurs, l'arrêté du 15 mars 1999 fixant les clauses type des conventions de stage ainsi que la note de service DGER/ POFEGTP N96 N° 2073 du 31 mai 1996 sur les stages dans l'enseignement technique agricole. Ces textes précisent notamment les exigences concernant l'annexe pédagogique pour chaque convention de stage. A chaque séquence de stage correspond une annexe pédagogique.

Le suivi permet d'aider le candidat dans sa progression pour acquérir les compétences professionnelles visées dans cette formation. Il peut se faire par le biais des *"fiches de suivi d'activités"* qui permettent au maître de stage d'enregistrer les acquisitions des compétences du stagiaire réalisées au cours de la phase d'apprentissage.

Ces fiches peuvent aussi être utilisées par le candidat pour son auto-évaluation, ainsi qu'à des évaluations formatives.

Une liste d'activités et deux exemples de fiches sont proposés en annexe.

L'écriture des fiches nécessite un travail de préparation avec les élèves. Il peut se réaliser lors de travaux dirigés liés aux modules professionnels.

Les travaux à réaliser par le candidat, les principaux objectifs visés lors des séquences, les conditions de la certification doivent être précisées en accord avec le maître de stage.

17- LE DOSSIER DE L'EVALUATION CERTIFICATIVE DE LA FORMATION EN MILIEU PROFESSIONNEL (E7, coefficient 1, candidats en CCF)

Les séquences en milieu professionnel sont l'objet du CCF 4 de l'épreuve E7 "pratiques professionnelles"

L'évaluation se fait à partir d'un dossier, constitué de deux types de fiches :

- les *"fiches d'activité pour l'évaluation certificative*" : au nombre de 6 à 10, elles concernent tous les stages mais, pour plus de la moitié, le stage principal. Elles utilisent le même formulaire que les fiches d'activités citées au §16, mais elles sont renseignées, à un moment donné, par le maître de stage, en fonction des activités réalisées professionnellement. Une coopération est souhaitable entre le maître de stage et l'enseignant chargé du suivi. La responsabilité du maître de stage dans l'enregistrement des compétences, dans la constitution d'un dossier complet et dans la délivrance du diplôme sera mise en évidence ;

- la ou les fiches d'appréciation générale du stagiaire remplies par le ou les maître(s) de stage du candidat (un exemple est fourni en annexe). Ces fiches sont renseignées en fin de stage.

L'enseignant veille à ce qu'il n'y ait pas de substitution entre les fiches d'activités destinées au suivi et celles destinées à la certification.

…/…

L'attribution de la note, à partir du dossier, est de la responsabilité de l'enseignant chargé du suivi et de l'équipe pédagogique. La ou les fiche(s) d'appréciation compte pour 25 % de la note du CCF4.

18 - LE STAGE PROFESSIONNEL A L'ETRANGER (RECOMMANDE) :

Si ce stage peut se dérouler, il convient de respecter les éléments suivants :

Il s'agit d'une immersion professionnelle qui aura lieu dans une organisation (entreprise, organisme, association, syndicat …), proposant un espace de vente, de promotion d'un ou plusieurs produits. Il se déroule en fin de 1ère année ou en début de 2ème année. Au-delà de la pratique de la langue, l'objectif visé est de développer la confiance en soi, l'autonomie, l'esprit d'ouverture et la curiosité, par la découverte d'une structure étrangère, de son environnement. Cette immersion professionnelle permet de croiser des aptitudes et des techniques qui relèvent de champs disciplinaires distincts (techniques de vente et communication en langue étrangère) et de prendre en compte les spécificités culturelles d'un pays donné. Une articulation entre période de formation en établissement et en entreprise est donc indispensable ; cela suppose une concertation et une collaboration étroites entre les professeurs des disciplines principalement concernées (techniques commerciales et langues vivantes) ainsi que des échanges suivis avec les maîtres de stage.

Il est attendu de l'élève et de son entourage de s'impliquer dans la recherche d'un lieu de stage. Le stage à l'étranger s'inscrit éventuellement dans les activités de coopération internationale conduites par l'établissement ; il contribue ainsi, via les réseaux, au renforcement des relations avec les partenaires étrangers. Il est à rappeler que le Ministère de l'Agriculture a mis en place depuis 2002 un dispositif d'attribution de bourses de stage à l'étranger destinées aux élèves de première et terminale Bac Professionnel Agricole (382 € en 2003).

2 - L'ACTION PROFESSIONNELLE

21 - NATURE ET OBJECTIFS

L'action professionnelle constitue l'objectif 4 du module MP10.1. "Ses objectifs principaux visent à développer les capacités d'autonomie, d'initiative et de travail en équipe. Ce sont celles-ci qui seront privilégiées lors de l'évaluation, car elles représentent des compétences recherchées dans la profession». Ainsi, tout en privilégiant la dimension animation, elle se réfère à l'ensemble du référentiel professionnel et de formation.

Il est conseillé de la réaliser durant la seconde année pour que les élèves puissent s'organiser en groupes de 2 à 4 et faire le choix de l'action à entreprendre en liaison avec la formation reçue et une meilleure connaissance des réalités professionnelles.

…/…

22 - LIEUX DE REALISATION ; CAS DES APPRENTIS

Les groupes d'élèves doivent réaliser leur action professionnelle en relation avec le secteur de la commercialisation des vins et spiritueux en choisissant une ou des activités décrites dans le référentiel professionnel ou de formation : grandes, moyennes ou petites surfaces, producteurs commercialisant, exploitation de l'établissement, salons, foires ...

Pour les apprentis, l'action professionnelle ne peut que rarement se dérouler dans l'entreprise du maître d'apprentissage. Un autre cadre sera alors choisi afin de permettre aux apprentis d'entreprendre une action ayant les mêmes objectifs, tel des collectivités territoriales, des écoles, des associations …

23 - DUREE POUR LES ELEVES

Les élèves disposent pour sa réalisation d'une période d'une durée d'une à deux semaines, prises sur les 14 à 16 semaines de stage, fractionnable selon l'appréciation de l'équipe pédagogique. Cette période s'ajoute aux 25 heures d'enseignement consacré à l'objectif 4 du module MP10.1.

24 - SUIVI DE L'ACTION

Le suivi est réalisé par trois enseignants (techniques commerciales, éducation socioculturelle et technologie et sécurité alimentaire) dans le cadre de la pluri-disciplinarité du module (25 heures octroyées à chacun) et du temps dégagé par la (ou les) semaine(s) de stage.

Ainsi, les enseignants ou formateurs peuvent :

- aider les groupes d'élèves à définir tous les aspects de cette action : lieu, nature, objectifs, partenaires, planification, production finale, animation, communication et promotion … ;

- suivre les groupes d'élèves dans leur réalisation et la présentation qu'ils en feront ;

- enfin évaluer les élèves.

Dans le cas d'élèves mineurs, les établissements devront prendre en charge l'organisation des déplacements en accord avec la circulaire C99-2006 du 26 novembre 1999 relative aux activités scolaires organisées dans le cadre d'une formation de l'enseignement agricole et se déroulant hors de l'établissement.

25 - EVALUATION CERTIFICATIVE

L'action professionnelle fait l'objet du CCF3 de l'épreuve E7 qui comporte deux parties. L'une est collective, représentant entre 40 et 50 % du total de la note et l'autre est individuelle, représentant 60 à 50 % de la note, selon le choix de l'équipe pédagogique. Le temps de l'évaluation certificative est compris dans le temps prévu pour la mise en œuvre de cet objectif (25 heures).

…/…

Pour les candidats hors CCF, l'action professionnelle est certifiée lors de l'épreuve ponctuelle terminale E7.

Les candidats non scolarisés n'ayant pu réaliser cette action professionnelle devront présenter un moment de leur activité professionnelle qui a relevé de leur initiative et/ou de leur autonomie.

Part collective du CCF3 : il s'agit d'évaluer le travail de conception et de réalisation du groupe. Un document explique la démarche choisie par le groupe, décrit l'action, les étapes successives et la production finale. L'observation de la réalisation par les partenaires et les enseignants représente une part de cette évaluation.

La note est attribuée par les enseignants concernés par l'objectif 4 (au minimum 2). Ils peuvent tenir compte des remarques de toute personne impliquée dans le suivi du travail des élèves comme d'autres enseignants ou des professionnels.

Part individuelle du CCF3 : il s'agit d'évaluer la capacité de chaque candidat à se situer dans la réalisation de l'action et à mobiliser les savoirs et savoir-faire techniques (commerciaux et liés au produit). Ces capacités sont évaluées à l'oral par les mêmes examinateurs que pour la part collective de la certification.

Les examinateurs utilisent la grille d'évaluation suivante :

Bac professionnel «Technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux»

EVALUATION DE L'ACTION PROFESSIONNELLE

Grille indicative pour le CCF 3 de l'épreuve 7
1ère partie : évaluation du travail (40 à 50% du total)

Capacités à évaluer	Critères	Support ou situation d'évaluation	Barème et note
Concevoir une action professionnelle en partenariat avec une entreprise ou une organisation	*Pertinence et impact du projet* *Organisation du travail du groupe* : . répartition des tâches . gestion du temps, des moyens . régulation et planification de l'action . réalisation et promotion de l'action *Relations et négociations avec les partenaires* . contacts effectués et apports des professionnels . évaluation des relations *Qualités formelles du document-démarche*	Document/ Démarche (fiches techniques ou tout document témoignant de la démarche)	20 à 25% du total
Réaliser l'action professionnelle	Qualités techniques et esthétiques Qualités informatives et/ou éducatives Qualité de l'animation Originalité, imagination créativité	Observation de la réalisation par les enseignants et les partenaires	20 à 25% du total

2e partie : évaluation individuelle (60 à 50% du total)

Evaluer l'action de son groupe	*Présentation générale :* . présentation de l'action et approfondissement d'un aspect particulier de la démarche ou de la réalisation . regard critique par rapport au fonctionnement du groupe et de son action	Court exposé et réponses aux questions des examinateurs liées aux savoirs et savoir-faire techniques, en 15 minutes maximum	60 à 50 % du total
Se situer dans le projet	*Implication personnelle* présentation de sa place, de son rôle, de ses initiatives dans le travail du groupe		
Connaître le champ professionnel concerné	*Maîtrise des connaissances techniques et de la communication* **:** . structuration de l'exposé . exactitude des connaissances techniques . adaptation et maîtrise du vocabulaire . utilisation de supports visuels . adéquation des réponses aux questions		

NOTE SUR 20 :

Date
Signature des deux ou trois examinateurs

…/…

3 - LES EPREUVES E1 et E4

L'épreuve 1 (coefficient 4)

Pour les candidats bénéficiant du CCF, l'épreuve E1 est composée d'une épreuve terminale (coefficient 3) en deux parties (MG1 coefficient 2 et MG5 coefficient 1) et deux certificatifs liés au MG4 (coefficient 1).

Le CCF relatif au MG1 n'existe plus dans cette spécialité professionnelle du baccalauréat professionnel, modifiant ainsi la NS 2114 du 18 septembre 1996.

L'épreuve 4 (coefficient 3)

L'épreuve terminale ponctuelle

Pour les candidats hors CCF, les trois parties de l'épreuve ponctuelle terminale comptent chacune pour 0,5 point de coefficient. Les épreuves sont définies dans l'annexe de l'arrêté du 30 juillet 2003.

Partie relative au MP2 :

"C'est un oral en deux parties, chacune notée sur 10 ***:***

1 - Dix minutes pour un exposé du candidat suivi éventuellement de questions complémentaires. L'exposé et les questions portent sur un sujet tiré au sort, se rapportant en priorité aux objectifs 2 et 3 du module. Celui-ci doit avoir une portée suffisamment large ; il peut s'appuyer sur des documents ; le candidat dispose de 20 minutes de préparation.

2 - Dix minutes pour un entretien portant sur les activités réalisées par le candidat au cours du module MP2 (sorties, exposés, TP…) ; cet entretien a pour but de vérifier qu'il est capable de situer son activité de vente conseil par rapport aux systèmes de production alimentaire ou viticole." (extrait de l'arrêté du 30 juillet 2003)

Les activités réalisées pour la partie 2 sont présentées en utilisant le tableau suivant :

Période des sorties	Activités mises en œuvre
Liste des travaux pratiques réalisés :	

La partie biologie de cette épreuve est évaluée à l'aide de la grille suivante *:*

Capacités évaluées	*Note et Barème*
Clarté et rigueur de l'expression	/ 2
Première partie (en priorité relative aux objectifs 2 et 3) . Capacité à mobiliser et exposer des connaissances : Exactitude et précision des connaissances Rigueur et pertinence du vocabulaire Pertinence des exemples et des illustrations données Adéquation des réponses aux questions	*/ 9*
seconde partie (principalement objectif 1) . Capacité à discuter du fonctionnement global de l'agrosystème étudié . Capacité à discuter,àpartir des cas étudiés, des impacts des interventions de l'homme sur le milieu . Capacité à raisonner sur un autre milieu ou d'autres cas d'intervention de l'homme	*/3* */ 3* */ 3*
TOTAL	***/20***

Les CCF de l'épreuve 4

Le CCF lié au MP1 comprend une partie pratique de coefficient 0,25 en informatique, une autre, écrite de coefficient 0,25 précisant la note 2114 du 18 septembre 1996.

La partie pratique (1 h 30) évalue les candidats sur leurs compétences en informatique. Ils sont évalués pour leur maîtrise soit du traitement de texte, soit du traitement de données statistiques, soit des principales fonctions d'un tableur-grapheur. Toutefois l'évaluation ne peut porter exclusivement sur le traitement de textes. Cette partie peut être pluridisciplinaire, par exemple le dépouillement d'une enquête statistique portant sur une situation professionnelle. Elle se situe si possible durant la première année de la formation. L'éparpillement de l'horaire d'enseignement n'est pas souhaitable.

La partie écrite (2 h 00) évalue les compétences de base liées à l'algèbre et à l'analyse. La géométrie peut servir de support à l'élaboration d'un exercice. L'évaluation ne peut cependant porter que sur l'algèbre et l'analyse.

Le CCF lié au MP2 est un écrit réalisé en classe terminale d'une durée totale d'une heure basé sur une observation.

Celle-ci se déroule en laboratoire ou sur le terrain selon les opportunités. Elle porte sur des échantillons et peut être complétée par des documents (schémas à légender ou compléter, définitions ou classifications à préciser …).

Le sujet du CCF doit concerner une partie large du programme. Il doit permettre d'évaluer le candidat sur ses capacités à observer et à comprendre les grandes règles de l'organisation et du fonctionnement des êtres vivants en relation avec le conseil clientèle et l'appréciation des produits (objectifs 2 et 3).

…/…

Le CCF lié au MP3 est constitué de deux parties : l'une écrite, l'autre pratique.

Les sujets portent sur des exemples concrets en relation avec le secteur professionnel des vins et spiritueux.

Première partie pratique : 10 points - Durée conseillée : 30 minutes

On évalue les méthodes et savoir-faire expérimentaux à travers la réalisation d'un travail pratique, d'une expérience ou d'un montage que la lecture des recommandations pédagogiques pourra suggérer. L'enseignant choisit, dans la liste ci-dessous, les méthodes et savoir-faire expérimentaux à mettre en œuvre :

Réaliser un montage expérimental à partir d'un schéma ou d'un document technique.

Interpréter et exploiter les indications d'une étiquette, d'un document technique …

Exécuter un protocole expérimental.

Utiliser le matériel du laboratoire (pH-mètre, verrerie …).

Respecter les règles de sécurité.

Rendre compte, soit en décrivant le phénomène observé ou la manipulation effectuée, soit en traçant un graphique à partir d'un tableau de valeurs.

Cette partie de l'épreuve doit se dérouler au laboratoire. En cas de sujets différents, la difficulté doit être identique pour tous les élèves.

Deuxième partie écrite : 10 points - Durée conseillée : 1 h 00

Le sujet se présente sous la forme d'un problème ou d'exercices ou de questions qui se répartissent sur plusieurs compétences.

Cette partie du contrôle peut être totalement dissociée de la précédente.

Les sujets proposés pour les deux parties doivent être en relation avec les compétences attendues définies dans le module MP3 sans en faire une interprétation ambitieuse. Le module ne vise pas à former un technicien de l'analyse du produit, mais des vendeurs-conseil capables d'appréhender la qualité des produits en fonction de leur composition et de leur évolution possible dans le temps et d'en déduire les traitements physico-chimiques adaptés. À titre d'exemple, le sujet porte sur l'aspect qualitatif (et non quantitatif, qui réclame des calculs relevant de problème chimie classique) des réactions de fermentations ou d'oxydation ou encore d'estérification.

4 - L'EPREUVE E6 "LE MILIEU PROFESSIONNEL"

"Cette épreuve permet au candidat de valoriser l'expérience acquise pendant les périodes de formation en milieu professionnel.

Elle vérifie que le candidat est capable d'analyser le fonctionnement du rayon ou de l'espace de vente dans l'entreprise et son environnement. Cette épreuve a pour objectif l'évaluation des compétences définies dans les modules : MP4 "l'entreprise commerciale et son environnement", MP10.3 "gestion commerciale".

Les candidats mobilisent également des connaissances liées au MP10.5 "vins et spiritueux, terroir et culture".

Pour les candidats bénéficiant du contrôle en cours de formation (CCF), elle prend la forme d'une épreuve terminale ponctuelle de coefficient 3.5 associée à un CCF relatif au MP10.3 de coefficient 0,5 ; pour les autres candidats, elle est constituée de la seule épreuve terminale ponctuelle de coefficient 4 (extrait de l'arrêté du 30 juillet 2003)

41 - L'EPREUVE PONCTUELLE TERMINALE

"C'est une épreuve de synthèse, écrite et orale qui s'appuie sur l'expérience du candidat dans l'entreprise commerciale de produits alimentaires où il a effectué son stage principal ou a été apprenti.

Le candidat, dans un document écrit, rend compte des caractéristiques et du fonctionnement de l'espace de vente vins et spiritueux (ou du rayon) de l'entreprise dans laquelle il a effectué son stage. Pour cela, il situe la place de l'espace de vente (ou du rayon) au sein de l'entreprise et prend en compte les relations de cet espace de vente avec l'ensemble de l'entreprise et l'environnement de cette dernière. Au-delà de cette présentation, le candidat doit analyser le fonctionnement de l'espace de vente (ou du rayon) et établir des éléments de diagnostic (extrait de l'arrêté).

Le document présente

1 - le fonctionnement de l'espace de vente ou du rayon dans l'entreprise et son environnement

L'espace de vente ou le rayon doit être appréhendé comme un système (ou un sous-système) dépendant de l'entreprise. Il peut prendre, selon le lieu de stage, le sens de secteur, famille de produits,univers ou partie de rayon voire même la totalité du point de vente.

2 - la gestion commerciale de l'espace de vente ou du rayon

3 - la proposition d'éléments de diagnostic. Il ne s'agit pas de réaliser un diagnostic exhaustif mais seulement de repérer des éléments sous la forme de points forts et de points faibles.

Le document écrit est évalué par les deux examinateurs : un enseignant de techniques commerciales compétent en gestion d'entreprise commerciale et un enseignant de viticulture œnologie intervenant en bac pro TVCQVS. Une grille critériée, avec les capacités précisées, est donnée dans les pages suivantes. Une note relative à l'ensemble des capacités de l'écrit est décidée entre deux enseignants avant le déroulement de la soutenance orale.

Cette grille ne constitue pas le plan du document écrit.

La soutenance orale du document

Elle se fait devant les deux mêmes examinateurs que la partie écrite. Elle se déroule en deux temps :

- **présentation par le candidat** en 10 minutes au maximum, les points essentiels de l'analyse et du diagnostic effectués. Il doit :

. exposer les aspects essentiels de l'étude et introduire le débat,

. gérer le temps global de l'exposé,

. utiliser les moyens d'expression et de communication adaptés : maîtrise du vocabulaire et de la syntaxe, des outils de présentation ;

- entretien : en 15 minutes au maximum, le candidat doit argumenter et débattre avec les examinateurs en mobilisant ses connaissances, son expérience professionnelle.

La présentation du document et le débat permettent aux deux examinateurs d'évaluer :

. le degré d'appropriation par le candidat de la situation étudiée et présentée dans le document écrit et lors de la soutenance,

. la qualité d'écoute et de compréhension par le candidat des questions posées,

. la nature et la pertinence des arguments développés par le candidat pour justifier ses analyses et conclusions.

Ils évaluent à l'aide de la grille d'évaluation présentée page suivante. 5mn de délibération sont prévues.

L'évaluation du document écrit compte pour un 1/3, la soutenance pour les 2/3 de la note.

42 - LE CCF RELATIF AU MP 10.3 (coefficient 0,5 pour les candidats bénéficiant du CCF)

Il prend la forme d'un écrit et doit porter sur les trois objectifs du module.

Il est évalué par un enseignant de techniques commerciales chargé de gestion commerciale.

…/…

Bac professionnel « Technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux»

GRILLE D'EVALUATION POUR L'EPREUVE E6 «MILIEU PROFESSIONNEL»

Première partie : EVALUATION DU DOCUMENT ECRIT (DESO)

NOM :
Prénom :
Session : **DATE** **N° de JURY :**

Titre du document :

Capacités	Observations	Note
C1 - Construire selon un plan cohérent, un document clair et lisible bien articulé (24 pages maximum + annexes + un résumé d'une page)		/4
C2 - Situer l'espace de vente ou le rayon dans l'entreprise et repérer les éléments de l'environnement de l'entreprise influençant le fonctionnement de l'espace de vente ou du rayon		/6
C3 - Analyser le fonctionnement de l'espace de vente ou du rayon		/6
C4 - Proposer des éléments d'un diagnostic du fonctionnement de l'espace de vente ou du rayon		/4
TOTAL POUR L'ECRIT		**/20**

Observations principales :

Noms, prénoms et signatures des deux enseignants (techniques commerciales ; viticulture oenologie)

joindre un justificatif du déroulement et de la durée du stage principal

Bac professionnel « Technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux»

GRILLE D'EVALUATION POUR L'EPREUVE E6 «MILIEU PROFESSIONNEL»

Deuxième partie : SOUTENANCE ORALE (30 minutes maximum)

Délibération comprise

NOM :
Prénom :
Session : **DATE** **N° de JURY :**

Titre du document :

Capacités	Observations et commentaires des examinateurs	Note
C5 - Présenter en 10 minutes au maximum les points essentiels du fonctionnement de l'espace de vente ou du rayon dans son environnement et du diagnostic effectué		/10
C6 - Argumenter et débattre avec les examinateurs à partir de la présentation du candidat 15 minutes maximum		/30
TOTAL POUR LA SOUTENANCE ORALE		**/40**
PREMIERE ET DEUXIEME PARTIE	**/60**	
NOTE DE L'EPREUVE E6 (EN POINTS ENTIERS)		**/20**

Observations principales :

Noms, prénoms et signatures des deux enseignants (techniques commerciales, viticulture oenologie)

INSTRUCTIONS COMPLEMENTAIRES
RELATIVES AUX DIFFERENTES CAPACITES
A EVALUER DANS L'EPREUVE TERMINALE PONCTUELLE DE L'EPREUVE E6

C1 : capacité à construire, selon un plan cohérent, un document clair et lisible, comportant une bonne articulation entre le texte et les annexes (24 pages dactylographiées au maximum + annexes + résumé de 1 page)

La lisibilité du document suppose l'usage d'un français correct, une maîtrise satisfaisante de l'orthographe et l'utilisation d'un vocabulaire adapté. Un plan cohérent ne signifie pas un plan type mais une organisation du document permettant une lecture aisée et faisant apparaître les liens existant entre les différents aspects développés.

La clarté du document peut être obtenue par une présentation de qualité, par l'attention apportée à la pagination reprise dans le sommaire et par des annexes référencées dans le texte.

Tout document joint en annexe doit mentionner sa source. En outre ce document doit être référencé dans le corps du texte : une annexe n'est acceptable que si elle est utile lors de la lecture de celui-ci.

C2 : capacité à situer le rayon dans l'entreprise et son environnement ou l'espace de vente et son environnement

Capacité à présenter d'une part les éléments favorables et défavorables de l'environnement : aspects commerciaux, socioéconomiques, techniques, juridiques, réglementaires, biophysiques ... et d'autre part, à présenter l'espace de vente ou le rayon dans l'entreprise : historique et évolution, attribution de ressources en personnel, contribution de celui-ci à l'activité de l'entreprise (dans la mesure où ces informations sont données au stagiaire), objectifs de commercialisation poursuivis par le chef d'entreprise ou la direction du magasin, comparaison avec la concurrence, contribution au positionnement du magasin, perception par les clients …

Dans le cas où l'analyse conduite concerne le rayon, il s'agit de présenter de façon dynamique les éléments de l'environnement de l'entreprise (macro-environnement, micro-environnement, environnement interne) qui influent sur la gestion de l'espace de vent ou du rayon. L'espace de vente (ou le rayon) doit être appréhendé comme un sous-système dépendant du «système entreprise». Ce dernier représente en effet, dans tous les cas, l'entité décisionnelle (commerciale, juridique, financière, économique, ressource humaine …) à laquelle obéit le «sous-système rayon».

C3 : Capacité à analyser le fonctionnement de l'espace de vente ou du rayon

Capacité à rassembler et à traiter les informations les plus significatives rendant compte de l'activité du rayon ou de l'espace de vente et permettant une compréhension de la gestion commerciale : stocks, gestion du travail, gestion technique, prise de décisions, contrôle des objectifs, processus de remédiation, connaissance des produits, relation clientèle …

…/…

C4 : Capacité à proposer des éléments de diagnostic du rayon ou de l'espace de vente

Cette capacité s'appuie sur l'analyse de fonctionnement de l'espace de vente dans l'entreprise. Elle est construite en termes de points forts et de points faibles, de menaces et d'opportunités. Elle est constituée de diagnostics partiels concernant par exemple :

• la gestion économique, commerciale et financière de l'espace de vente,
• la gestion du travail et des équipements,
• la gestion technique des vins et spiritueux,
• la gestion de la qualité,
• la relation clientèle,
• les relations avec l'environnement …

Ce travail ne peut être exhaustif (il ne s'agit pas d'une expertise) : le candidat retient les aspects qui lui paraissent les plus importants et dont il a pu prendre connaissance lui-même ; il justifie ses choix. Il peut formuler quelques hypothèses simples de changement dans l'organisation de l'espace de vente.

C5 : capacité à présenter, en 10 minutes au maximum, les points essentiels du fonctionnement du rayon ou de l'espace de vente et du diagnostic effectué

Pour que cette capacité soit atteinte de manière satisfaisante, le candidat doit :

• construire un exposé cohérent sur des aspects essentiels de l'étude et de ses conclusions,
• gérer le temps global de l'exposé,
• utiliser des moyens d'expression et de communication adaptés.

C6 : capacité à argumenter et débattre avec les examinateurs à partir de la situation étudiée (15 minutes)

A l'occasion du débat qui suit la présentation du document, les examinateurs évaluent :

• la qualité d'écoute et de compréhension des questions posées,
• le degré d'appropriation par le candidat de la situation étudiée qu'il a présentée dans le document écrit et lors de la soutenance,
• la nature et la pertinence des arguments développés et la manière dont ils permettent au candidat de justifier les analyses conduites et les conclusions auxquelles il aboutit.

Remarques relatives aux capacités C5 et C6

Les examinateurs distinguent, notamment, ce qui est dû aux carences du candidat de ce qui est dû aux contraintes du stage.

Le respect des durées fixées, tant pour l'exposé que pour la discussion, est impératif pour assurer l'égalité de traitement des candidats.

5 - L'EPREUVE E7 : PRATIQUES PROFESSIONNELLES

"Cette épreuve, orale et pratique, vérifie que le candidat sait organiser, exécuter, évaluer toutes les opérations nécessaires à la vente et au conseil de produits alimentaires et qu'il sait maîtriser une langue étrangère dans le contexte commercial de ces produits.

L'épreuve E7 (coefficient 5) concerne les modules suivants : MP10.1 «Techniques de vente», MP10.4 "langues vivantes appliquées" et MP10.5 "Vins et spiritueux, terroir et culture".

Pour les candidats bénéficiant du CCF, elle prend la forme de certificatifs, organisés par l'équipe pédagogique selon le contrat passé avec le jury conformément à l'arrêté du 25 juillet 1995 fixant les modalités de mise en œuvre et de validation du contrôle en cours de formation. Le professionnel partenaire dans la formation en milieu professionnel des candidats est associé à l'évaluation.
(annexe de l'arrêté du 30 juillet 2003)

51 - Pour les candidats en CCF : tableau des cinq CCF

	CCF 1	**CCF 2**	**CCF 3**	**CCF 4**	**CCF 5**
Objet	**Le conseil sur les vins et spiritueux**	**Langue vivante appliquée**	**Réalisation d'une action professionnelle**	**Dossier d'évaluation de la formation en milieu professionnel (tous stages)**	**Négociation vente et marchandisage**
Module	MP10.5	MP10.4	MP10.1 obj. 4	MP10.1 et 10.5	MP10.1
Nature	CCF pratique	CCF pratique	En deux parties : une collective l'autre individuelle (cf. annexe 1)	A partir des fiches d'activités et des responsabilités prises lors des séquences en milieu professionnel	Epreuve pratique en milieu professionnel deux parties : 1-pratique de la vente 2- pratique du marchandisage
Coefficient	1,25 VO 1, Biol. 0.25	0,75	1	1	Partie 1 : 0,75 Partie 2 : 0,25
Evaluateurs	VO Microbiologie ou biochimie	Langue vivante	ESC, TC, VO Participation possible du professionnel qui a bénéficié de l'action des élèves	Professionnels et enseignants responsables du suivi	TC

VO : viticulture-œnologie
TC : techniques commerciales
ESC : éducation socioculturelle

…/…

CCF1 : Le conseil sur les vins et spiritueux

Ce certificatif permet d'évaluer les compétences des candidats sur les compétences citées dans le module MP10.5. Il comprend deux parties :

1 - sur les processus d'élaboration des vins et spiritueux et leur caractéristiques organoleptiques (objectifs 1, 2 et 3 du 10.5) par exemple à partir d'une dégustation, de fiches analytiques …

Cette partie prévoit des questions sur la biochimie pour un coefficient de 0.25.

2 - sur la dimension culturelle et patrimoniale des vins et spiritueux en faisant référence à leur terroir d'origine (objectif 4 du 10.5)

CCF2 : pratique de la langue vivante dans l'activité commerciale

<u>Modalités</u> :

Il s'agit d'un entretien oral d'une durée de 20 minutes maximum dans la langue étudiée. Le candidat bénéficie de 20 minutes de préparation.

Préparation

Au début de l'épreuve, le candidat remet à l'examinateur une fiche synthétique (une page maximum), rédigée en français, qui présente les grandes lignes d'un de ses stages en entreprise. Ce document servira de point de départ et de guide pour l'entretien mais ne donnera lieu lui-même à aucune évaluation.

Puis l'examinateur remet au candidat une consigne, rédigée en français, présentant une situation de conseil/vente conduisant à un jeu de rôle. Cette consigne précise les données suivantes : fonction des interlocuteurs, produit(s) concerné(s), entreprise, but de l'entretien ; elle peut être accompagnée d'un support authentique et simple : produit, emballage, étiquette, fiche technique, publicité visuelle ...

Déroulement du CCF

Comme précisé, l'entretien comprend deux parties :

- une prise de parole en continu d'une à deux minutes au cours de laquelle le candidat rend compte de son stage. La prise de parole en continu est suivie d'un bref échange au cours duquel il est demandé au candidat de réagir aux sollicitations de l'examinateur (questionnement sur le stage) ;

- **un jeu de rôle** s'appuyant sur une situation professionnelle.

Evaluation

Elle s'effectue à l'aide d'une grille critériée comme celle proposée ci-dessous à titre indicatif.

APTITUDE A COMMUNIQUER	**/ 8**
1. Prise de parole en continu (2 points) - autonomie - aisance	
2. Entretien (6 points) - réactions aux sollicitations de l'examinateur - initiative - capacité à intéresser et convaincre	
MAÎTRISE DE LA LANGUE	**/ 12**
- intelligibilité du message - correction de la langue - fluidité de l'expression - utilisation du lexique professionnel	
	T O T A L / 20

CCF3 : L'action professionnelle (coefficient 1)

Elle concerne l'objectif 4 du module MP10.1. Se reporter au § 25 de la partie 2 de la présente note de service.

CCF 4 : La formation en milieu professionnel (en relation avec MP10.1, 10.5, 10.4)

Ce CCF évalue l'acquisition de compétences professionnelles lors des périodes de formation en milieu professionnel (14 à 16 semaines pour les scolaires), par le biais d'un dossier de l'évaluation certificative de la formation en milieu professionnel (cf. § 17 de cette note).

Le professionnel ou le tuteur responsable du stagiaire dans l'entreprise est associé à l'évaluation du candidat par le biais des fiches certificatives d'activités.

En fin de formation, l'équipe enseignante prend connaissance des dossiers d'évaluation des candidats, évalue les résultats et attribue une note en tenant compte des appréciations qui ont été portées et du degré de maîtrise atteint à l'issue de la dernière séquence en milieu professionnel. Cette note est communiquée au candidat par un des enseignants qui a suivi le stagiaire, lors d'un bilan sur la formation en milieu professionnel.

CCF5 : Négociation vente et marchandisage

Il concerne les objectifs du MP10.1.

Il évalue des compétences pratiques et doit se dérouler, si possible, dans une entreprise commerciale ou dans le hall de vente de l'établissement afin de rendre l'évaluation la plus proche possible des réalités professionnelles.

Il doit se dérouler en deux parties :

- *certification des capacités liées au marchandisage* sous forme écrite et orale ou orale et pratique. L'évaluation du marchandisage seulement écrite n'est donc pas permise ;

- *certification des capacités* à la négociation conseil-vente sous forme orale et pratique. L'utilisation de moyens audiovisuels pourra s'avérer judicieuse afin de pouvoir évaluer le comportement verbal et non verbal du candidat dans le cas, fréquent, où l'enseignant est lui-même acteur dans un jeu de rôle constituant le cadre de l'évaluation certificative.

Il est possible d'organiser l'évaluation certificative dans une situation réelle de conseil-vente en entreprise de commercialisation de vins et spiritueux. Pour permettre l'évaluation de **toutes** les capacités prévues dans la grille d'évaluation, il est nécessaire de se mettre d'accord avec une personne qui respecte un "scénario" permettant à l'enseignant d'observer les capacités recherchées chez le candidat.

52 - L'EPREUVE E7 POUR LES CANDIDATS HORS CCF (COEFFICIENT 5)

L'arrêté du 30 juillet 2003 précise :

"Il s'agit d'une épreuve pratique et orale. cette épreuve pratique et orale dure 75 minutes au maximum. L'épreuve se décompose en cinq parties de 15 minutes maximum chacune, concernant : la langue vivante appliquée à l'activité commerciale, le marchandisage, la vente-conseil, l'action professionnelle réalisée par le candidat et la connaissance des produits vendus.

Le candidat bénéfice d'un temps de préparation d'une heure trente maximum.

Première partie : sur la langue étrangère étudiée dans le MP10.4 : elle comporte deux parties : un entretien à partir d'un compte rendu relatif à un stage de formation et un jeu de rôle à partir d'un scénario donné au candidat.

L'évaluateur est un enseignant de langue ayant, si possible, une expérience de cette spécialité professionnelle ; il utilise la grille mentionnée pour le CCF2 de l'E7. Cette évaluation peut être décalée dans le temps.

Le compte rendu sur le stage peut être remplacé par un compte rendu sur une activité professionnelle pour les candidats non scolarisés.

Deuxième partie : Le candidat est mis en situation de réaliser tout ou partie des phases d'une vente-conseil. L'un des examinateurs peut jouer le rôle du client. Le jeu de rôle doit s'organiser en prenant les mêmes précautions que celles décrites pour le CCF5 de l'E7.

Troisième partie : le candidat doit diagnostiquer un cas concret en matière de marchandisage.

Il est préférable que les parties 2 et3 se déroulent dans une entreprise commerciale. A défaut, le centre d'examen doit proposer des installations adéquates à ce diagnostic.

Quatrième partie : le candidat présente l'action professionnelle (liée au MP10.1) qu'il a réalisée.

Les candidats non scolarisés n'ayant pu réaliser cette action professionnelle, présentent un moment de leur activité professionnelle qui a relevé de leur initiative et de leur autonomie.

Cinquième partie : le candidat doit valoriser des vins et spiritueux grâce à ses connaissances techniques en mettant l'accent sur les processus d'élaboration du vin, leurs caractéristiques organoleptiques et leur dimension culturelle et patrimoniale dans leur terroir d'origine.

Evaluation

Elle est réalisée par trois examinateurs : un professionnel et deux enseignants, l'un de techniques commerciales, le deuxième de viticulture oenologie.

Ils disposent de la grille nationale d'évaluation en deux parties (cf. pages suivantes).

Bac professionnel « technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux»

GRILLE D'EVALUATION POUR L'EPREUVE PONCTUELLE E7 (candidats hors CCF)

«PRATIQUES PROFESSIONNELLES»

DIAGNOSTIC MARCHANDISAGE

NOM :
Prénom :
Session : **DATE** **N° de JURY :**

Sujet posé :

Capacités	Observations	Note/Barême
EXPOSER (10 mn max.)		**/15pts**
Présenter, selon un plan cohérent, un exposé sur le sujet proposé		/5pts
Présenter oralement un diagnostic argumenté en relation avec le cas concret proposé		/5pts
Utiliser le langage, les concepts et les notions professionnels requis		/5pts
REPONDRE AUX QUESTIONS **En 5 minutes maximum**		**/5pts**
Répondre aux questions posées		/2pts
Débattre avec le jury : argumenter		/3pts

TOTAL / /20

Appréciations générales :

Nom, prénoms et signatures des examinateurs

…/…

Bac professionnel « technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux»

GRILLE D'EVALUATION POUR L'EPREUVE PONCTUELLE E7 (candidats hors CCF)

«PRATIQUES PROFESSIONNELLES»

VENTE-CONSEIL

NOM :
Prénom :
Session : **DATE** **N° de JURY :**

Sujet posé:

Capacités	Observations	Note/barême
1 - ETABLIR AVEC LE CLIENT UNE RELATION PROPICE A LA VENTE		**/8pts**
Etre perçu positivement par le client		/2pts
Créer un climat de confiance		/2pts
Maîtriser le langage		/4pts
2 - VENDRE DES SOLUTIONS ADAPTEES		**/12pts**
Réussir la prise de contact		/1pts
Découvrir les besoins du client		/3pts
Proposer une offre adaptée : argumenter, proposer la vente additionnelle…		/4pts
Traiter des objections		/3pts
Conclure et prendre congé		1pt
	TOTAL	**/20 pts**

Appréciations générales :

Noms, prénoms et signatures des examinateurs

Bac professionnel «Technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux»

GRILLE D'EVALUATION POUR L'EPREUVE PONCTUELLE E7 (candidats hors CCF)

«PRATIQUES PROFESSIONNELLES»

NOM :
Prénom :
Session : **DATE** **N° de JURY :**

PARTIE 4 : ACTION PROFESSIONNELLE

Capacités	Observations et commentaires des examinateurs	Note
Réaliser une action professionnelle Décrire l'action entreprise		**/12**
Décrire sa participation		**/8**
TOTAL		**/20**

PARTIE 5 : VALORISATION DES VINS ET SPIRITUEUX

Identifier et caractériser les vins et spiritueux Qualités organoleptiques des vins et spiritueux (au moins 8 produits sont présentés)		**/12**
Valorisation des vins et spiritueux dans leur dimension patrimoniale et culturelle		**/10**
TOTAL		**/20**

NOTE DE L'EPREUVE E7 EN POINTS ENTIERS (SOMME DES CINQ PARTIES)	**/100** **/20**

Observations principales :

Noms, prénoms et signatures des examinateurs :

…/…

ANNEXE

Bac professionnel «Technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux»

Liste des activités possibles pour la constitution de fiches d'activités pour le suivi et l'évaluation de la formation en milieu professionnel et le CCF de l'E7

Les activités doivent être en liaison avec les compétences attendues des modules MP10.1, MP10.4 et MP10.5

Réception des vins et des spiritueux
Mise en rayon (secteur, univers …)
Implantation d'un rayon (secteur, univers …)
Suivi des vins et spiritueux
Réalisation d'une vente conseil
Réalisation d'actions d'approvisionnement de l’espace de vente ou du rayon
Réalisation d'actions en relation avec l'assortiment
Mise en place d'outils de communication
Mise en place d'une vente promotionnelle
Utilisation de documents commerciaux en relation avec le marchandisage
Suivi des réclamations du client
Réalisation d'emballage et de conditionnement
Mise en œuvre de services après-vente
…

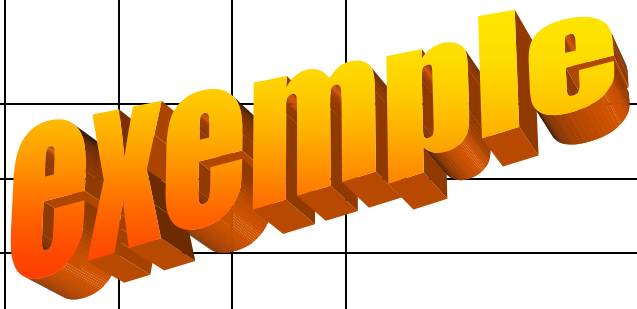
ANNEXE

Bac professionnel « Technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux»

FICHE D'APPRECIATION GENERALE *

NOM DU STAGIAIRE : ……

	- -	-	+	+ +	COMMENTAIRES
Motivation, intérêt pour le travail, Curiosité					
Stabilité, constance dans le travail (en particulier pour les tâches répétitives)					
Aptitude à réaliser en autonomie le travail demandé : compréhension et respect des consignes					
Organisation du travail					
Qualité du travail réalisé					
Respect des règles de sécurité					
Capacité à prévoir le travail à faire, aptitude à la prise d'initiatives					
Aptitude à communiquer, relations avec les partenaires professionnels, capacité d'ouverture					
Faculté d'adaptation					
Aptitude à progresser					



* Document à remplir par le maître de stage

Date : Signature du maître de stage :

ANNEXE

Bac professionnel «Technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux»

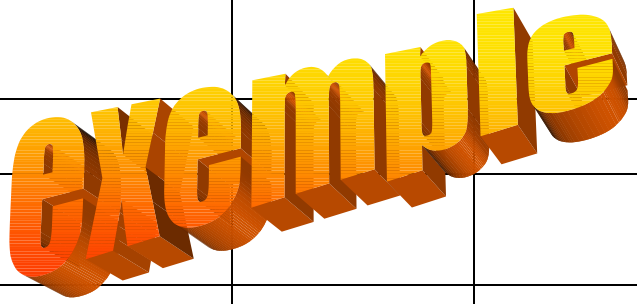
FICHE D'ACTIVITE N° REALISATION D'UNE VENTE-CONSEIL

fiche de suivi ☐
fiche d'évaluation ☐

Nom - Prénom :

Produits et circonstances à préciser :

COMPETENCES ATTENDUES CHEZ LE STAGIAIRE	INDICATEURS DE REUSSITE A OBSERVER	Non maîtrisé		Maîtrisé	
		Aucune autonomie	**Aide fréquente**	**Aide occasionnelle**	**Totale autonomie**
1. Connaître la politique et les conditions de vente du magasin	S'être informé auprès de sa hiérarchie de ces conditions				
2. Accueillir le client	Se rendre disponible Saluer Sourire				
3. Rechercher les besoins et motivations du client	Ecouter le client Poser les questions appropriées				
4. Proposer des produits et argumenter	Choisir les produits et les prix adaptés. Expliquer leurs caractéristiques Répondre aux objections				
5. Conclure la vente	Repérer que le client est prêt à l'achat ou l'inciter				
6. Proposer des produits ou services pour une vente additionnelle	Présenter des produits et/ou services adaptés				
7. Prise de congé	Accompagner le client Saluer				



Appréciation générale :

Date : **Signature :** **Cachet du maître de stage :**

…/…

ANNEXE

Bac professionnel «Technicien vente et conseil-qualité en vins et spiritueux»

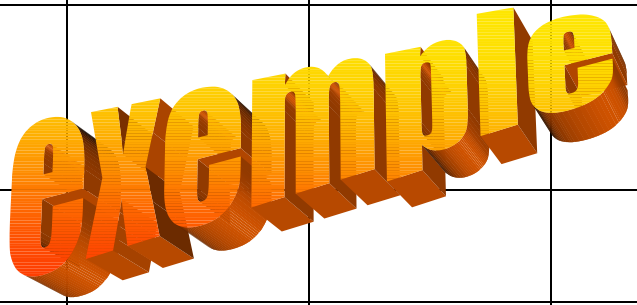
FICHE D'ACTIVITE N° RECEPTION DES VINS ET DES SPIRITUEUX

fiche de suivi ☐
fiche d'évaluation ☐

Nom - Prénom :

Produits et circonstances à préciser :

COMPETENCES ATTENDUES CHEZ LE STAGIAIRE	INDICATEURS DE REUSSITE A OBSERVER	Non maîtrisé		Maîtrisé	
		Aucune autonomie	**Aide fréquente**	**Aide occasionnelle**	**Totale autonomie**
1. Organiser la réception	Préparer le lieu de réception Préparer le matériel Préparer les documents nécessaires				
2. Contrôler les produits (observations)	Apprécier le produit Vérifier la qualité Vérifier la conformité variétale Vérifier la quantité avec les documents d'accompagnement				
3. Rendre compte de la livraison	Formuler et transmettre, le cas échéant, les réserves et réclamations à la hiérarchie				
4. Mettre en œuvre les conditions de conservation	Analyser les conditions de bonne conservation du produit Réaliser opérations de conservation nécessaires				



Appréciation générale :

Date : **Signature :** **Cachet du maître de stage :**

…/…