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/2020-659** **28/10/2020**

Date de mise en application : 01/09/2021
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 en alimentation (Produits alimentaires et boissons) à compter de la session d'examen 2023.

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 des DOM Hauts Commissariats de la République des COM Établissements d'enseignement agricole publics et privés

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 en alimentation (Produits alimentaires et boissons)

Textes de référence : Arrêté du 8 octobre 2020 portant création de la spécialité « technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)» du baccalauréat professionnel et fixant ses conditions de délivrance

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

Les dispositions de la présente note de service sont applicables à compter de la rentrée scolaire 2021 pour une première session d'examen 2023.

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 de raisonner des choix de produits ou de gammes dans le point de vente et de proposer des actions commerciales pour accompagner les décisions d'implantation prises.

Le sujet s'appuie sur un contexte d'entreprise du secteur de l'alimentation. 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 correcteurs sont :

- un enseignant de Sciences et Techniques Professionnelles (STP : Génie Alimentaire ou Viticulture Œnologie),
- un enseignant de Sciences Economiques, 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 STP (Génie Alimentaire ou Viticulture Œnologie)*,
- un professionnel du secteur. **

** La forme rénovée du diplôme n'a pas retenu la distinction des deux supports de la commercialisation. Les situations professionnelles présentées par le candidat dans le document écrit comme l'entreprise support peuvent donc relever indistinctement des deux champs (produits alimentaires et boissons).*

Le candidat n'a donc pas vocation à choisir la thématique (produits alimentaires ou boissons) sur laquelle portera le document écrit et la prestation orale, au moment de son inscription.

De ce fait, l'épreuve E6 reposant sur des capacités transversales aux supports produits, l'enseignant sollicité pour le passage de l'oral pourra être indifféremment un enseignant de sciences et technologie spécialisé en génie alimentaire ou en viticulture-œnologie.
***L'absence du professionnel ne peut rendre opposable la validité de l'épreuve*

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

Cette épreuve vérifie que le candidat :
- Identifie et analyse les éléments de l'environnement qui influencent l'activité commerciale du rayon ;
- Analyse une situation professionnelle en mobilisant des approches qualitatives et quantitatives ;
- Démontre 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 le module MP1.

Production du candidat

Le candidat produit un document écrit individuel de 20 pages maximum portant sur deux situations professionnelles en relation avec la capacité évaluée. Ce document comprend au moins 15 pages de textes (figures et schémas inclus) et peut comprendre au maximum, 5 pages d'annexes. 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. Le candidat présente deux situations portant indifféremment sur les produits alimentaires ou les vins et spiritueux du baccalauréat professionnel TCV alimentation. Un candidat peut présenter soit deux situations dans le même univers (produits alimentaires ou vins et spiritueux) soit une situation dans chacun d'entre eux.

  Ces deux situations doivent permettre au jury d'évaluer l'ensemble des critères de la grille. Le choix des situations 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 ou de marges d'évolutions ;
- 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.
**MIREX*

Déroulement de l'épreuve

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

- 10 minutes maximum de présentation d'une des deux situations choisies par le candidat,
- 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 document 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, image, affichette…) 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 spécifiques d'un client particulier***
C8- ***Assurer la gestion d'un rayon de produits alimentaires***
C9- ***Animer un espace de vente de produits alimentaires***
C10- ***S'adapter à des enjeux professionnels particuliers***

L'épreuve comporte **5 évaluations certificatives en cours de formation** (ECCF) pour les candidats évalués selon ces modalités. Elle est affectée du coefficient **5**

Pour les candidats évalués hors ECCF, 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 des ECCF

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

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

Champ de compétence	**ECCF**	**Capacité**	**Modalité d'évaluation**	**Coefficient**
Relation client	ECCF 1	C-7 Répondre aux attentes spécifiques d'un client particulier	Pratique	1.5
Gestion des rayons	ECCF 2	C8.1 Gérer le rayon et son approvisionnement	Pratique ou oral d'explicitation et écrit	1
Manipulation des produits alimentaires frais	ECCF 3	C8.2 Préparer à la vente des produits	Pratique et / ou oral	1
Animation commerciale d'un espace de vente	ECCF 4	C9 Animer un espace de vente de produits alimentaires	Pratique et oral	1
	ECCF 5	C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers	A l'initiative des équipes pédagogiques	0.5

Remarque : *Les ECCF qui permettent de valider les capacités C7 à C10, proposées 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.*

ECCF 1 :

L'ECCF 1 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*****.**

L'ECCF 1 est une épreuve pratique d'une durée indicative de 20 minutes.

Elle est affectée 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, STP et de biologie écologie.

Attendus de l'ECCF

Cette ECCF 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 de l'ECCF

Le candidat est mis en situation professionnelle de conseil (évaluation C7.1), face à un client dont le rôle est tenu par un des enseignants responsables de l'ECCF. L'enseignant « client » peut demander une ristourne, rappeler qu'il a une carte de fidélité, demander s'il existe des cartes ou conditions de fidélité…

- 1 mois avant l'ECCF, 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).

ECCF 2 :

L'ECCF 2 valide la capacité intermédiaire **C8.1** ***Gérer le rayon et son approvisionnement***

L'ECCF comprend deux parties :

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

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

Attendus et déroulement de l'ECCF

- **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 de l'ECCF 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 de l'ECCF 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 peut être réalisé 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 de l'ECCF 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 mobiliser des indicateurs partiels de fonctionnement et de rentabilité du rayon,
- Elaborer et mobiliser des indicateurs globaux de rentabilité du rayon.

La 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 pédagogique) et réalisées en continuité.

Chaque partie compte pour 50% de la note de l'ECCF.

ECCF 3 :

L'ECCF3 valide la capacité intermédiaire C8.2 Préparer à la vente des produits.

L'évaluation est réalisée par un ou deux enseignant(s) de STP.

L'ECCF est pratique et/ou oral et s'appuie sur une situation professionnelle contextualisée. Une question d'ordre technique sera traitée par le candidat. Parmi les produits, figurera obligatoirement un produit frais permettant d'évaluer les composantes sécurité sanitaire et sécurité au travail. Le candidat dispose de 30 minutes de préparation et de 15 minutes pour présenter, justifier sa réponse et débattre des propositions apportées.

Exemples de situations professionnelles contextualisées : mise en rayon d'un nouveau produit au sein d'un type point de vente, préparation à la vente d'un nouveau produit (découpe, tranchage, mise sous vide…), préparation de produits pour une dégustation, ...

Des documents techniques en lien avec le ou les produit(s), peuvent accompagner la description de ce contexte.

L'évaluation est réalisée à l'aide d'une grille critériée bâtie par le ou les enseignant(s) de STP.

Attendus de l'ECCF

- Présenter la mise en œuvre d'une préparation à la vente des produits en intégrant les opérations spécifiques, leur mise en place en suivant la réglementation et le respect des conditions liées à la sécurité sanitaire des aliments et à la sécurité des opérateurs,

- Préciser les éléments relatifs à l'information au client (qualité, conditions d'utilisations, conditions de conservation, réglementation, respect hygiène).

Formuler une analyse critique du ou des choix retenus basée sur l'évaluation qualitative de la préparation notamment en termes de qualité organoleptique du ou des produits sans exclure les autres composantes de la qualité.

ECCF 4 :

L'ECCF 4 valide la capacité **C9 *Animer un espace de vente de produits alimentaires*.**

Elle 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 de l'ECCF 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 tout autre espace permettant d'évaluer la capacité visée. 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 de l'ECCF 4

L'ECCF 4 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.

ECCF 5 :

L'ECCF 5 valide la capacité ***C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers*.**

Elle est affectée 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 ECCF

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

L'épreuve E7 a une durée de 30 minutes. Le candidat dispose au 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 STP (Génie Alimentaire ou Viticulture Œnologie)*,
- Un professionnel du secteur**.

** Lors de l'inscription à l'examen, dans une carte de l'épreuve, une sélection est indiquée sur l'épreuve E7: Génie alimentaire ; Viticulture Œnologie.*

***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 en alimentation : 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 alimentation, 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 produits alimentaires***
- **C9**- ***Animer un espace de vente de produits alimentaires***
- **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 portent indifféremment sur les produits alimentaires ou les vins et spiritueux. Un candidat peut présenter soit deux situations dans le même univers (produits alimentaire ou vins et spiritueux) soit une situation dans chacun d'entre eux.

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.
**MIREX*

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.

La directrice générale de l'enseignement et de la recherche

Isabelle CHMITELIN

ANNEXE 1 : GRILLE D'ÉVALUATION DE L'ÉPREUVE PONCTUELLE TERMINALE « E6 » DU BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

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 produit 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 produit dans la situation choisie.						8
Analyse quantitative et qualitative 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	Respect des procédures de communication commerciale						3

professionnelle	Pertinence et précision de l'information présentée Usage adapté des supports à l'argumentation.						
Note en points entiers							**/ 20**

Appréciation générale :

Date : **Signatures**

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

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 produits alimentaires	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 espace de vente de produits alimentaires	Maitrise des processus liés au produit mis en œuvre.	- Maintien du bon état marchand des produits alimentaires - Formulation de conseils adaptés dans le cadre de pratiques respectueuses de l'environnement - Mise en œuvre d'organisations évènementielles						**/7**
C10 S'adapter à des enjeux professionnels particuliers	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**

Technicien conseil vente en alimentation (produits alimentaires et boissons)

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

Appréciation générale

Date : **Signatures**