

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE Épreuve E11 – Contrôle ponctuel Action de promotion – animation en unité commerciale Coefficient 4		Centre d'examen : Session : Date de l'épreuve :			
Nom du candidat :		N°			
Titre de l'action :					
CRITÈRES D'ÉVALUATION⁽¹⁾		TI⁽²⁾	I	S	TS
Participation à l'action : préparation, information clientèle, logistique mise en œuvre, réalisation...					
Respect des consignes et des préconisations					
Qualité des informations et des propositions transmises					
Utilisation des technologies de communication liées à l'action					
Analyse de l'offre commerciale : diagnostic, adéquation des choix avec les préconisations					
Respect des règles de merchandising liées au(x) produit(s) ou au secteur : connaissance des produits, présentation, mise en place des produits					
Respect de la réglementation en vigueur : hygiène et sécurité liées au(x) produit(s), réglementation spécifique à la promotion – animation					
Cohérence du raisonnement et justesse des résultats : évaluation de l'action, résultats obtenus, retombées sur les ventes...					
Qualité de la communication					
					/20⁽³⁾

(1) L'épreuve se déroule en deux phases successives :

- Exposé : 10 minutes (le candidat présente son action de promotion-animation devant la commission d'interrogation ; durant cette période, le candidat ne peut être interrompu)
- Entretien : 20 minutes (la commission d'interrogation s'appuie sur l'exposé précédent et le document de présentation remis par le candidat)

(2) TI = très insuffisant – I = insuffisant – S = satisfaisant – TS = très satisfaisant

(3) Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur

Appréciations des membres de la commission d'interrogation	Nom des évaluateurs	Visa
	Professionnel : Professeur chargé des enseignements de spécialité : (ou formateur)	

☞ En l'absence du dossier de présentation de l'action de promotion-animation, l'interrogation ne peut avoir lieu. La commission d'interrogation informe le candidat que la note zéro est attribuée à l'épreuve. Si le dossier est incomplet, le candidat est interrogé et une note lui est attribuée.

DÉFINITION DE L'ÉPREUVE

OBJECTIFS

Cette épreuve vise à évaluer l'aptitude du candidat à participer à la mise en œuvre d'une action de promotion/animation de rayon et à mobiliser les compétences nécessaires à la mise en valeur d'un produit, d'une ligne de produits ou d'un secteur d'activité.

CONTENU

Les compétences évaluées sont les suivantes :

Compétence C.1. Animer :

- C.1.1. Organiser l'offre produits :
 - C.1.1.4. Mettre en place les actions de merchandising de séduction
 - C.1.1. 5. Favoriser l'achat d'impulsion
 - C.1.1. 6. Proposer des modifications et/ou des améliorations
- C.1. 2. Participer aux opérations de promotion
- C.1. 3. Participer aux actions d'animation

Compétence C.2. Gérer :

- C.2.1. 3.1. Mesurer les performances commerciale d'une animation, d'une promotion, d'une tête de gondole et faire des propositions

Compétence C.3. Vendre :

- C.3. 1.1. Exploiter l'offre commerciale

Elles nécessitent la mobilisation des savoirs associés suivants : S.1. Mercatique ; S.2. Gestion commerciale ; S.3. Communication – vente ; S.4. Technologies de la communication appliquées à la vente.

FORME DE L'ÉVALUATION : évaluation orale d'une durée de 30 minutes maximum

Cette épreuve repose sur une action de promotion/animation, réalisée par le candidat au cours de sa formation en milieu professionnel ou de son activité salariée. Cette action doit être personnelle et revêtir un caractère authentique. Elle sert de base à une présentation orale faisant appel aux techniques de l'information et de la communication.

1.1 – Dossier de présentation de l'action de promotion-animation

L'action de promotion-animation est matérialisée par un dossier de 10 à 15 pages maximum, annexes comprises, présenté sur support papier et élaboré à l'aide de l'outil informatique. Ce document est structuré de façon à mettre en évidence :

- la présentation de l'action (titre de l'action, principales caractéristiques de l'entreprise, situation professionnelle à l'origine de l'action...)
- la démarche suivie pour monter l'action et le degré d'implication du candidat
- la partie technique relative au produit ou à la ligne de produits, en relation avec la promotion - animation
- la stratégie de promotion – animation proposée (cible, objectifs, techniques mises en œuvre...).

Le recteur fixe la date à laquelle le candidat doit remettre ce dossier de présentation de promotion-animation, en deux exemplaires, au service chargé de l'organisation de l'examen.

1.2 – Déroulement de l'épreuve

Le dossier de présentation de l'action, rédigé par le candidat et remis préalablement, constitue une base de travail pour la commission d'interrogation qui l'utilise pour préparer son interrogation et s'y réfère tout au long de l'épreuve. Ce dossier n'est pas évalué.

L'épreuve se déroule en **deux phases successives** :

- **Exposé** - Durée : 10 minutes maximum. Le candidat présente son action de promotion-animation devant la commission d'interrogation ; durant cette période, il ne peut être interrompu.
- **Entretien avec la commission d'interrogation** - Durée : 20 minutes maximum. À partir de l'exposé précédent et du document de présentation remis par le candidat, la commission d'interrogation s'entretient avec celui-ci pour obtenir des précisions sur :
 - le produit, la ligne de produits ou le secteur choisi,
 - la démarche mise en œuvre,
 - le degré d'implication,
 - les choix proposés en matière de promotion-animation,
 - les résultats obtenus.

La commission d'interrogation est composée de deux personnes : un professeur (ou un formateur) chargé des enseignements professionnels de spécialité et, dans la mesure du possible, un professionnel de la vente (à défaut un second professeur ou formateur, chargé des enseignements professionnels de spécialité).