

## Guide de conformité des dossiers des épreuves en ponctuel Baccalauréat professionnel Vente

### Sous-épreuve E21: Négociation-vente → Pour l'ensemble des candidats

Le dossier « Produits-Entreprises-Marchés » ne fait pas l'objet d'une évaluation.

- En cas de **dossiers absents**, l'interrogation ne peut avoir lieu : La **note de 0** est attribuée au candidat qui est informé par la commission d'interrogation.
- En cas de **remise du dossier le jour de l'épreuve**, une **pénalité de 3 points** est attribuée par la commission d'interrogation.

La pénalité prévue est à indiquer par la **COMMISSION DE VERIFICATION** sur la grille d'évaluation (**annexe IV**) et sera appliquée par le **centre d'interrogation**.

<p><i>Noms et Signatures des examinateurs :</i></p> <p>Date :</p>	<p><b>Pénalisation :</b></p> <p style="text-align: center;"><b>Note :    / 80</b></p> <p style="text-align: center;"><b>..... / 20</b></p>
<p><i>Pénalisation : - 20 points sur 80 par élément manquant (fiche ou partie entreprise) dans le dossier. La commission d'interrogation se réserve le droit de pénaliser le candidat dans une limite de 40 points sur 80, pour des situations non différenciées contenues dans le dossier qui lui est présenté.</i></p> <p><i><b>NB : Joindre les documents de cadrage (jury et candidat) à la grille d'évaluation du candidat.</b></i></p> <p style="text-align: center;"><b>Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur</b></p>	

**NB : Pénalité de points maximum applicable par dossier : - 10 points/20**

<b><u>Situations pénalisées</u></b>		<b><u>Pénalités (.../20)</u></b>
<b>Dossiers en retard</b>	Remise des dossiers tardive après la date butoir fixée par le Recteur.	- 3 points
<b>Dossiers non conformes</b>	<p>- <b>Contenu sans lien avec le champ professionnel du baccalauréat professionnel Vente.</b> L'interrogation ne peut avoir lieu.</p> <p>- Cas particulier où le candidat présente <b>3 fiches entreprises au lieu de 2.</b></p>	<p>La note de 0 est attribuée</p> <p>De – 3 points à – 10 points selon le profil du candidat</p>
<b>Dossiers incomplets</b>	Une fiche ou partie entreprise manquante dans le dossier.	- 5 points par élément manquant
<b>Fiches non conformes</b>	<p><b><u>- les fiches mono-produit :</u></b></p> <p><u>Erreur commise par le candidat :</u> <i>vente d'un véhicule Citroën C2, motorisation 70chHDI</i> Ou <i>vente d'un service d'assurance auto au tiers pour un véhicule de marque X.</i></p> <p><u>Solution proposée :</u> <i>vente d'une ligne de citadines ou d'une gamme de services d'assurance Auto.</i></p> <p><b><u>- les fiches incompréhensibles :</u></b></p> <p>Fiches mal expliquées, produit incompréhensible, ou fiches qui ne respectent pas les consignes notamment en ce qui concerne le contexte, le type de client et la gamme de produits ou services.</p>	- 2 points au global par fiche en cas d'élément non conforme
<b>Fiches non différenciées</b>	<p><b>Chacune des 3 situations doit être clairement différenciée vis-à-vis des 2 autres.</b></p> <p>Cette différenciation s'apprécie <b><u>sur 2 au moins des 3 éléments suivants :</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- contexte de la situation de négociation-vente,</li> <li>- type de clientèle,</li> <li>- gamme (ligne) de produits ou de services.</li> </ul>	- 2 points par élément non différencié

**Sous-épreuve E31 : Evaluation de la formation en milieu professionnel (pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle)**


**→ uniquement pour les candidats libres  
ou présentés par les centres de formation non habilités aux CCF**

Les dossiers ne font pas l'objet d'une évaluation.

**Vérification obligatoire de la conformité des PFMP ou de l'activité salariée des candidats.**

- En cas de **dossiers absents**, l'interrogation ne peut avoir lieu, l'épreuve E3 ne donne pas lieu à une notation : La **note de 0** est attribuée au candidat qui est informé par la commission d'interrogation.
- En cas de **remise du dossier le jour de l'épreuve**, une **pénalité de 3 points** est attribuée par la commission d'interrogation.

La pénalité prévue est à indiquer par la **COMMISSION DE VERIFICATION** sur la grille d'évaluation (**annexe VI**) et sera appliquée par le **centre d'interrogation**.

Noms et signatures des examinateurs :		Pénalisation : 
Date :		Note : / 40
		..... / 20
Pénalisation : - 12 points sur 40 par type d'activité (prospection, négociation et suivi et fidélisation de la clientèle) non abordé dans le compte rendu par la description d'au moins une activité réalisée par le candidat.		
Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur		


Situations pénalisées		Pénalités (.../20)
Dossiers en retard	Remise des dossiers tardive après la date butoir fixée par le Recteur.	- 3 points
Dossiers incomplets	Activité manquante : (Prospection, négociation, suivi et fidélisation de la clientèle) non abordée dans le compte rendu.	- 6 points par type d'activité manquante

**Sous-épreuve E32 : Projet de prospection**

**→ uniquement pour les candidats libres  
ou présentés par les centres de formation non habilités aux CCF**

- En cas de **dossiers absents**, l'interrogation ne peut avoir lieu. La **note de 0** est attribuée au candidat qui est informé par la commission d'interrogation.
- En cas de **remise du dossier le jour de l'épreuve**, une **pénalité de 3 points** est attribuée par la commission d'interrogation.

La pénalité prévue est à indiquer par la **COMMISSION DE VERIFICATION** sur la grille d'évaluation (**annexe XI**) et sera appliquée par le **centre d'interrogation**.

Noms et Signatures des examinateurs :		Pénalisation : 
Date :		Note : / 60
		..... / 20
Pénalisation : - 15 points sur 60 par rubrique manquante (présentation de l'entreprise, origine du projet, démarche suivie, stratégie de prospection) dans le document de présentation du projet de prospection.		
Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur		

Situations pénalisées		Pénalités (.../20)
Dossiers en retard	Remise des dossiers tardive après la date butoir fixée par le Recteur.	- 3 points
Dossiers incomplets	Présentation de l'entreprise, origine du projet, démarche suivie ou stratégie de prospection, non abordées dans le compte rendu.	- 5 points par type d'activité manquante