

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 0/80** est attribuée au candidat qui en est informé par la commission d'interrogation.

- **Autres pénalités liées à la qualité du dossier (situations non différenciées) :**

La pénalité prévue est évaluée par la **COMMISSION DE VERIFICATION**
Elle sera ensuite inscrite sur la **grille d'évaluation** et appliquée par le **centre d'interrogation**.

Noms et Signatures des examinateurs : Date :	Pénalisation : Note : / 80 / 20
<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> NB : Joindre les documents de cadrage (jury et candidat) à la grille d'évaluation du candidat. Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur	

**NB : Pénalité de points maximum applicable par dossier :
-40 points/80 soit -10 points/20**

Situations pénalisées		Pénalités sur 80
Dossiers en retard	Remise du dossier tardive après la date butoir fixée par le Recteur.	-12/80 se cumulant aux autres pénalités
Dossiers non conformes	Contenu sans lien avec le champ professionnel du baccalauréat professionnel Vente : L'interrogation ne peut avoir lieu.	La note de 0/80 est attribuée
	Cas particulier où le candidat présente 3 fiches entreprises au lieu de 2.	De -3/80 à -10/80 selon le profil du candidat
Dossiers incomplets	Une fiche ou partie entreprise manquante dans le dossier.	-20/80 par élément manquant
Fiches non conformes	Les fiches mono-produit : <ul style="list-style-type: none"> • Erreur commise par le candidat, sur exemple : vente d'un véhicule Citroën C2, motorisation 70chHDI <u>ou bien</u> vente d'un service d'assurance auto au tiers pour un véhicule de marque X. • Contenu conforme et attendu : vente d'une ligne de citadines <u>ou bien</u> d'une gamme de services d'assurance Auto. 	-2/80 au global par fiche en cas d'élément non conforme
	Les fiches incompréhensibles : 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.	
Fiches non différenciées	Chacune des 3 situations doit être clairement différenciée vis-à-vis des 2 autres. ↳ Cette différenciation s'apprécie <u>sur 2 au moins des 3 éléments suivants :</u> <ul style="list-style-type: none"> • contexte de la situation de négociation-vente, • type de clientèle, • gamme (ligne) de produits ou de services. 	-2/80 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**

Le dossier ne fait pas l'objet d'une évaluation.



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

• En cas de **dossiers absents ou d'absence de sa partie administrative**, l'interrogation ne peut pas avoir lieu, l'épreuve E3 ne donne pas lieu à une notation et le diplôme ne peut pas être délivré : **NV (Non Validé)**

• **Pénalités liées à la qualité du dossier :**

La pénalité prévue est évaluée par la **COMMISSION DE VERIFICATION**
Elle sera ensuite inscrite sur la **grille d'évaluation** et appliquée par le **centre d'interrogation**.

Noms et signatures des examinateurs :	Pénalisation :
Date :	Note : / 40 / 20
<p>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.</p> <p style="text-align: center;">Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur</p>	

Situations pénalisées		Pénalités sur 40
Dossiers en retard	Remise du dossier tardive après la date butoir fixée par le Recteur (et notamment le jour de l'épreuve).	-6/40 se cumulant aux autres pénalités
Dossiers incomplets	Activité manquante : Prospection, négociation, suivi et fidélisation de la clientèle non abordés dans le compte rendu.	-12/40 par type d'activité non abordé

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 0/60** est attribuée au candidat qui en est informé par la commission d'interrogation.

• **Autres pénalités liées à la qualité du dossier :**

La pénalité prévue est évaluée par la **COMMISSION DE VERIFICATION**
Elle sera ensuite inscrite sur la **grille d'évaluation** et appliquée par le **centre d'interrogation**.

Noms et Signatures des examinateurs :	Pénalisation :
Date :	Note : / 60 / 20
<p>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.</p> <p style="text-align: center;">Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur</p>	

Situations pénalisées		Pénalités sur 60
Dossiers en retard	Remise du dossier tardive après la date butoir fixée par le Recteur (et notamment le jour de l'épreuve).	-9/60 se cumulant aux autres pénalités
Dossiers incomplets	Rubrique manquante : Présentation de l'entreprise, origine du projet, démarche suivie ou stratégie de prospection, non abordées dans le compte rendu.	-15/60 par rubrique manquante