



Bac Pro Vente

(prospection - négociation - suivi de clientèle)

E32 – Projet de prospection

EPREUVE PONCTUELLE

Information à l'attention des centres d'examen et des commissions d'interrogation

Définition de l'épreuve : extraits du référentiel

Extrait commun au CCF et à la forme ponctuelle

Coefficient 3

A - Objectifs

Cette sous-épreuve vise à évaluer l'aptitude du candidat à élaborer, à présenter et à soutenir un projet de prospection.

B - Contenu

Les compétences et savoirs associés de l'unité U31 « Projet de prospection » sont les suivants :

Compétences

- Élaborer un projet de prospection - C11
- Rendre compte de l'opération de prospection - C15

Savoirs associés

- Prospection et suivi de clientèle : S1.1. - S1.2 - S1.4.
- Communication - Négociation : S2.3. - S2.4. - S2.5.
- TIC appliquées à la vente : S3.1. - S3.3. - S3.4.
- Mercatique : S4.2. - S4.3. - S4.4.

C - Critères d'évaluation

- Respect et pertinence de la démarche de projet.
- Qualité et rigueur de la production écrite et du ou des supports multimédias présentés.
- Qualité de la communication orale.
- Utilisation judicieuse d'outils de communication.
- Aptitude à convaincre.

Mode d'évaluation spécifique à la forme ponctuelle

Cette sous-épreuve repose sur le projet de prospection élaboré par le candidat au cours de sa formation en milieu professionnel ou de son activité salariée, et en centre de formation. Ce projet doit être personnel et revêtir un caractère authentique. Il sert de base à une présentation orale faisant appel aux techniques de l'information et de la communication.

Évaluation orale d'une durée de 30 minutes maximum.

11 – La présentation matérielle du projet de prospection

Le Projet de prospection est matérialisé par un document de présentation de 4 à 6 pages maximum, sur support papier et élaboré à l'aide de l'outil informatique. Il peut être accompagné de quelques annexes limitées en nombre.

Ce document est structuré de façon à mettre en évidence :

- la présentation du projet (titre du projet, les principales caractéristiques de l'entreprise, problème ou situation professionnelle à l'origine du projet...) ;
 - la démarche suivie pour monter le projet ;
 - la stratégie de prospection proposée (cible, objectifs, techniques de prospection...).
- L'argumentation sur ce dernier point se fera lors de la prestation orale.

Le recteur fixe la date à laquelle ce document de présentation du Projet de prospection est remis en deux exemplaires, par les candidats, au service chargé de l'organisation de l'examen.

Par ailleurs, un certain nombre de supports multimédias, conçus ou finalisés par le candidat, doivent permettre une présentation orale en mettant en œuvre les technologies de l'information et de la communication.

12 – Déroulement de l'épreuve

Le document de présentation du projet 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.

Cette épreuve se déroule en deux phases successives :

- **Exposé par le candidat de son projet de prospection** - Durée : 15 minutes maximum

Le candidat est amené, sans être interrompu, à présenter son projet de prospection devant la commission d'interrogation. L'évaluation porte sur la pertinence des solutions apportées dans le projet et sur l'habileté à utiliser les techniques de la communication et de l'information en appui de la prestation orale.

- **Entretien avec la commission d'interrogation** - Durée : 15 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 la démarche de projet mise en œuvre, - sur les choix proposés.

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

NOTA : En l'absence totale du document de présentation du projet de prospection, l'interrogation ne peut avoir lieu et la note zéro est attribuée au candidat qui en est informé par la commission d'interrogation. Si le dossier est incomplet, le candidat est interrogé et une note lui est attribuée.

Référentiel

Pour information, le référentiel du diplôme est disponible sur :

<http://ecogest.ac-grenoble.fr/index.php?tg=articles&topics=371&new=0&newc=0>