

<b>BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE</b>  <b>Épreuve E11 – Contrôle en cours de formation</b> <b>Action de promotion-animation en unité commerciale</b>	 <b>Session :</b> <b>Centre d'examen :</b> <b>Date de l'épreuve :</b>
--	---

Nom du candidat :	N°
-------------------	----

Titre de l'action :
---------------------

Situation n°1 <sup>(1)</sup> MONTAGE DE L'ACTION DE PROMOTION - ANIMATION	TI <sup>(3)</sup>	I	S	TS	
<b>Participation à l'action :</b> <i>préparation, information clientèle, logistique mise en œuvre, réalisation...</i>					<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">/10</div>
<b>Respect des consignes et des préconisations</b>					
<b>Qualité des informations et des propositions transmises</b>					
<b>Utilisation des technologies de communication liées à l'action</b>					

Situation n°2 <sup>(1)</sup> MONTAGE DE L'ACTION DE PROMOTION - ANIMATION	TI <sup>(3)</sup>	I	S	TS	
<b>Analyse de l'offre commerciale :</b> <i>diagnostic, adéquation des choix avec les préconisations</i>					<div style="border: 1px solid black; padding: 5px; display: inline-block;">/10</div>
<b>Respect des règles de marchandisage liées au(x) produit(s) ou au secteur :</b> <i>connaissance des produits, présentation, mise en place des produits</i>					
<b>Respect de la réglementation en vigueur :</b> <i>hygiène et sécurité liées au(x) produit(s), réglementation spécifique à la promotion - animation</i>					
<b>Cohérence du raisonnement et justesse des résultats :</b> <i>évaluation de l'action, résultats obtenus, retombées sur les ventes...</i>					
<b>Qualité de la communication</b>					

- (1) Le dossier est la « mémoire » de l'action du candidat. Il permet au professeur (ou au formateur) des enseignements de spécialité de valider son contenu ; il devient le support de l'évaluation de l'action menée sur le terrain par le candidat, évaluation conjointe avec le tuteur (ou le maître d'apprentissage).
- (2) Le candidat soutient son dossier devant le professeur des enseignements de spécialité et un professionnel qui vérifient la capacité du candidat à exploiter les informations et à mener une réflexion professionnelle sur son action (exposé : 10 minutes –entretien : 20 minutes)
- (3) TI = très insuffisant – I = insuffisant – S = satisfaisant – TS = très satisfaisant
- (4) Note sur 20 arrondie au ½ point supérieur

Date de la situation	Appréciations des évaluateurs	Nom des évaluateurs	Visa
N°1 .....		Tuteur : <i>(ou maître d'apprentissage)</i>  Professeur chargé des enseignements de spécialité : <i>(ou formateur)</i>	
N°2 .....		Tuteur : <i>(ou maître d'apprentissage)</i>  Professeur chargé des enseignements de spécialité : <i>(ou formateur)</i>	

## 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.2.3.1. Mesurer les performances commerciales d'une animation, d'une promotion, d'une tête de gondole et faire des propositions

Compétence C.3. Vendre :

- C.3.3.1. Exploiter l'offre commerciale

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

### FORME DE L'ÉVALUATION : Contrôle en cours de formation

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.

Le contrôle en cours de formation comporte **deux situations d'évaluation** réalisées en centre de formation et organisées par le ou les professeurs ou formateurs chargés des enseignements professionnels de spécialité au cours de l'année terminale, dès que le candidat est en mesure de présenter son dossier :

- **Montage de l'action de promotion - animation asservi à un produit, à une ligne de produits :**

L'évaluation porte sur la méthodologie de l'action mise en œuvre. Elle porte également sur la maîtrise des compétences relatives au produit, à la ligne de produits ou au secteur d'activité. Elle consiste en une évaluation du dossier présenté identique à celui requis pour l'épreuve ponctuelle. Elle est réalisée par le professeur (ou formateur) des enseignements professionnels de spécialité et le tuteur (ou maître d'apprentissage).

- **Soutenance du dossier de l'action de promotion - animation**

Le candidat présente et soutient son action de promotion/animation pendant une durée de 30 minutes maximum (exposé : 10 minutes ; entretien : 20 minutes). Sa prestation repose sur le dossier de présentation.

Pour cette seconde situation d'évaluation, le professeur chargé des enseignements professionnels de spécialité est accompagné d'un professionnel. Les professionnels des entreprises impliquées dans les actions de promotion/animation des candidats seront prioritairement sollicités. En l'absence de professionnel, il est nécessaire de faire appel à un second professeur chargé des enseignements professionnels de spécialité.

☞ En l'absence du dossier de présentation de l'action promotion/animation, l'évaluation ne peut avoir lieu. Le candidat est informé que la note zéro lui est attribuée. Si le dossier est incomplet, le candidat est évalué et une note lui est attribuée.

*À l'issue de chaque situation d'évaluation, le ou les professeurs chargés des enseignements professionnels de spécialité constitueront, pour chaque candidat, un dossier comprenant :*

- le dossier de présentation de l'action de promotion - animation établi par le candidat,
- une fiche d'analyse et d'évaluation du travail effectué par le candidat.

Seule cette fiche d'analyse sera transmise au jury, accompagnée de la proposition de note. Les autres éléments du dossier décrits ci-dessus seront mis à la disposition du jury qui pourra demander à en avoir communication, et de l'autorité rectoriale pour la session considérée et jusqu'à la session suivante.

Après examen attentif des documents fournis, le cas échéant, le jury formule toutes remarques et observations qu'il juge utile et arrête la note.