

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE Épreuve E3 – Contrôle ponctuel Vente en unité commerciale Coefficient 4	Académie de :					
	Centre d'examen :					
	Session :					
	Date de l'épreuve :					
Nom du candidat :	N°					
Situation choisie pour l'exposé : Vente <input type="checkbox"/> Organisation de l'offre « produits » <input type="checkbox"/> Gestion du rayon <input type="checkbox"/>						
CRITÈRES D'ÉVALUATION⁽¹⁾	(2)	TI⁽³⁾	I	S	TS	
Qualification de la clientèle de la zone de chalandise : <i>profils et besoins</i>	V					/20⁽⁴⁾
Connaissances techniques mobilisées relatives au(x) produit(s) et nécessaires à la vente	V					
Finalisation des ventes dans le respect de la politique de l'unité commerciale (de la découverte du client et de ses besoins jusqu'à la conclusion de la vente, en passant par la mise en œuvre d'une argumentation)	V					
Communication professionnelle (expression, attitude et comportement...)	V					
Attitude et comportement professionnels dans la gestion des réclamations et fiabilité des informations transmises	V					
Auto-évaluation de la prestation de communication	V					
Respect des consignes et des procédures liées à la réception, au réassortiment et à l'approvisionnement	G					
Organisation de l'offre « produits » en adéquation avec la politique de l'unité commerciale et dans le respect des consignes (facteurs d'ambiance, signalétique, attractivité de la zone en responsabilité)	O					
Pertinence des diagnostics, des propositions ou des suggestions et fiabilité des informations transmises	VOG					
Application des règles d'hygiène et de sécurité : <i>liées au personnel, aux clients, aux produits, aux équipements, aux locaux</i>	VOG					

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

- Exposé : 10 minutes (le candidat présente une situation choisie par la commission d'interrogation parmi celles présentées dans son dossier ; durant cette période, le candidat ne peut être interrompu)
- Entretien : 20 minutes (la commission d'interrogation s'appuie sur l'exposé précédent et le dossier présenté par le candidat pour vérifier le degré de maîtrise des compétences et des savoirs associés à mobiliser pour la réalisation des trois types d'activité : vente, organisation de l'offre, gestion du rayon)

(2) Critères valables pour V = vente (Répartition : 10 points) ; O = offre produits (5 points) ; G = gestion du rayon (5 points)

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

(4) Note sur 20 arrondie au 1/2 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 des documents permettant de vérifier la conformité à la réglementation des périodes de formation en entreprise (cf. au verso), l'épreuve E3 ne peut donner lieu à notation : **porter la mention NV en lieu et place de la note.**