

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE

Le 30 Novembre 2017

Réunion des professeurs des métiers de l'accueil et de la vente
intervenant dans les sections de terminale
du Baccalauréat Professionnel Vente

Baccalauréat Professionnel VENTE

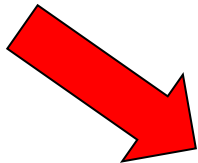
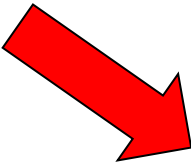
Préparation de la session 2018

- Bilan de la session d'examen 2017
- Exigences attachées à l'épreuve E11 Eco-droit
- Exigences attachées à l'épreuve E 31 PFMP
- Exigences attachées à l'épreuve E 32 Prospection
- Exigences attachées à l'épreuve E 21 Négociation
- Questions diverses

Bac Pro Vente

BILAN DE LA SESSION D'EXAMEN 2017

BILAN SESSION 2017

Baccalauréats	Arcu	Commerce	Vente
Nombre de candidats admis après la 1 ^{ère} série d'épreuves	275 / 354	893 / 1022	311 / 394
Taux de réussite (présents)	77,70%	87,40%	78,9%
<i>Evolution 2016-2017</i>			

Bac pro Vente

**LES EXIGENCES LIÉES À
L'ÉPREUVE E 11**

ECONOMIE-DROIT

L' ÉCONOMIE DROIT E 11

- Epreuve ponctuelle de 2h30 – Coefficient 1
- Epreuve du domaine professionnel
- Le sujet est constitué d'un dossier documentaire et d'un questionnaire construits autour d'une thématique identifiée
- Nécessité de poursuivre les objets d'étude en seconde, première et terminale

Bac pro Vente

LES EXIGENCES LIÉES À L'ÉPREUVE E 31

**ÉVALUATION DE LA FORMATION EN MILIEU
PROFESSIONNEL (PRATIQUE DE LA
PROSPECTION, DE LA NÉGOCIATION, DU SUIVI ET
DE LA FIDÉLISATION DE LA CLIENTÈLE)**

LES EXIGENCES LIÉES À L'ÉPREUVE E 31

Durées et dérogations

- La durée des PFMP :
 - 22 semaines sur 3 ans ;
 - 16 semaines sur 2 ans ;
 - 10 semaines sur 1 an.

- La fiche de positionnement doit être faite pour les élèves entrant en terminale ou entrant en première (s'ils ne sont pas issus de seconde générale ou d'un CAP de la filière).
 - [Cas de positionnement.pdf](#)
 - [Demande de positionnement.pdf](#)

- Si l'élève n'a pas effectué la durée minimale requise de PFMP, une demande de dérogation doit être demandée (au plus tôt avril de l'année du baccalauréat).

LES EXIGENCES LIÉES À L'ÉPREUVE E 31

Candidats scolaires
Candidats issus d'un établissement habilité CCF

Candidats issus d'un
établissement non-
habilité au CCF

En CCF

En Ponctuel à l'oral
30 mn

Annexe VII

Annexe VIII

Annexe IX

Annexe X

Annexe VI

Dossier créé par l'enseignant :

- ✓Partie administrative (attestations de stage, visa du chef d'établissement)
- ✓Grilles de notations officielles complétées signées et commentées
- ✓Notes et documents liés à l'évaluation

👉 Ce dossier est à conserver pendant au moins 1 an dans l'établissement

Bac pro Vente

**LES EXIGENCES LIÉES À
L'ÉPREUVE E 32**

PROJET DE PROSPECTION

LES EXIGENCES LIÉES À L'ÉPREUVE E 32

Candidats scolaires
Candidats issus d'un établissement habilité CCF

Candidats issus d'un
établissement non-habilité au
CCF

En CCF

En Ponctuel à l'oral

Annexe XII

☐ Montage du projet

☐ Soutenance du projet

ANNEXE XII
BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE
BSE (US) : Projet de prospection / coefficient 3
Session : ...
Nom du candidat : ...
GRILLE D'ÉVALUATION E32 (usage en CCF)
Montage et soutenance du projet de prospection

PREMIÈRE SITUATION D'ÉVALUATION MONTAGE DU PROJET DE PROSPECTION Au cours du séminaire de formation, au fur et à mesure du montage du projet		Soutenance du projet de prospection	
1. ANALYSE DE LA SITUATION (définition du problème et pertinence de l'idée de projet / énoncé de l'objectif)	15	1. CLARITÉ ET COHÉRENCE DE LA PRÉSENTATION ORALE	15
2. MISE EN ŒUVRE DE LA DEMARCHE DE PROJET (choix des outils, cartographie commerciale, études réalisées, pertinence des propositions retenues)	15	2. UTILISATION ADÉQUATE D'OUTILS DE COMMUNICATION	15
3. QUALITÉ ET RIGUEUR DE LA PRODUCTION ÉCRITE (forme)	15	3. APPÉTITUDE À CONVAINCRE LORS DE BÉCHANGES AVEC LA COMMISSION D'INTERROGATION (pertinence des arguments retenus, preuve de conviction, rigueur de la justification des choix)	15
TOTAL : 45 pts		TOTAL : 45 pts	

APPRÉCIATION DE LA COMMISSION D'INTERROGATION
Note proposée : / 60
Note : / 20

Annexe XI

ANNEXE XI
BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE
BSE (US) : Projet de prospection / coefficient 3
Session : ...
Nom du candidat : ...
GRILLE D'ÉVALUATION E32 (usage à l'épreuve orale ponctuelle)
Montage et soutenance du projet de prospection

PREMIÈRE PHASE EXPOSÉ PAR LE CANDIDAT DE SON PROJET DE PROSPECTION Durée : 10 minutes maximum		DEUXIÈME PHASE ENTRETIEN AVEC LA COMMISSION D'INTERROGATION Durée : 10 minutes maximum	
1. ANALYSE DE LA SITUATION (définition du problème et pertinence de l'idée de projet / énoncé de l'objectif)	15	1. CLARITÉ ET COHÉRENCE DE LA PRÉSENTATION ORALE	15
2. MISE EN ŒUVRE DE LA DEMARCHE DE PROJET (choix des outils, cartographie commerciale, études réalisées, pertinence des propositions retenues)	15	2. UTILISATION ADÉQUATE D'OUTILS DE COMMUNICATION	15
3. QUALITÉ ET RIGUEUR DE LA PRODUCTION ÉCRITE (forme)	15	3. APPÉTITUDE À CONVAINCRE LORS DE BÉCHANGES AVEC LA COMMISSION D'INTERROGATION (pertinence des arguments retenus, preuve de conviction, rigueur de la justification des choix)	15
TOTAL : 45 pts		TOTAL : 45 pts	

APPRÉCIATION DE LA COMMISSION D'INTERROGATION
Note proposée : / 60
Note : / 20

Dossier apporté par l'élève et servant de support à l'évaluation.

Dossier créé par l'enseignant* :

- ✓ Partie administrative
- ✓ Grilles de notations officielles complétées signées et commentées
- ✓ Notes et documents liés à l'évaluation

 Ce dossier est à conserver pendant au moins 1 an dans l'établissement

L'ÉPREUVE E 32

■ Le dossier :

- Est un support pour l'évaluation mais ne peut être évalué ;
-  -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.

Bac pro Vente

**LES EXIGENCES LIÉES À
L'ÉPREUVE E 21**

NEGOCIATION-VENTE

LES EXIGENCES LIÉES À L'ÉPREUVE E 21

Candidats scolaires

Ponctuel

Annexe III



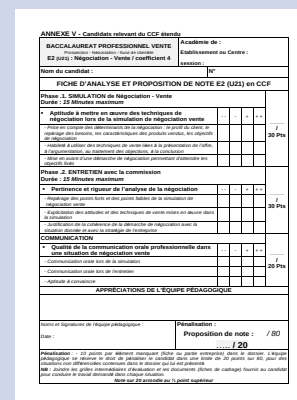
Annexe IV



Candidats issus d'un
établissement avec CCF étendu

CCF

Annexe V



Dossier apporté par l'élève et servant de support à l'évaluation comprenant :

- ✓ La présentation de l'entreprise
- ✓ Les fiches de négociation

Dossier créé par l'enseignant* :
 Partie administrative (attestations de stage, visa du chef d'établissement)
 Grilles de notations officielles complétées signées et commentées
 Notes et documents liés à l'évaluation
 ☞ Ce dossier est à conserver pendant au moins 1 an dans l'établissement

La commission d'harmonisation

- Son rôle:
 - Elle définit les critères minimums attendus dans le **dossier « Produits - Entreprises - Marché »** ;
 - En s'appuyant sur la définition de l'épreuve ;
 - Elle examine **TOUS** les dossiers des élèves de l'académie (Candidats formation initiale et candidats libres) ;
 - Elle statue sur la conformité et la non-conformité de chaque dossier et motive sa décision sur la fiche de conformité.

L'ÉPREUVE E 21

■ Le dossier :

- Est un support pour l'évaluation mais ne peut être évalué ;
- S'il est conforme (par la commission), le candidat est interrogé et noté uniquement sur sa prestation ;
- ⚠ - 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 ;
- Tout candidat se présentant le jour de l'épreuve avec un dossier conforme à la réglementation devra être interrogé et noté ;
- S'il est non-conforme ou absent, le candidat ne peut pas être interrogé. La note de 0 lui est attribuée après en avoir informé le candidat.

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE

Le 30 Novembre 2017

Réunion des professeurs des métiers de l'accueil et de la vente
intervenant dans les sections de terminale
du Baccalauréat Professionnel Vente