

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE**

**ÉPREUVE E 31 : VENTE EN UNITÉ COMMERCIALE**

- **Contrôle en cours de formation** -

<b>Nom et prénom du candidat</b>	
<b>Etablissement de formation</b>	
<b>Entreprise d'accueil</b>	
<b>Période d'accueil</b>	<b>Du</b> ..... <b>au</b> .....

**SITUATION D'ÉVALUATION  
ORGANISATION DE L'OFFRE « PRODUITS »**

Négociation de la situation d'évaluation	
Conditions de réalisation	
<b>Date de l'évaluation</b>	<b>Indiquer la date prévue pour l'évaluation du candidat (jours, ensemble de jours...) :</b>
<b>Cadre :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>↳ Unité commerciale repérée (magasin ou espace de vente limité à la zone de responsabilité)</li> <li>↳ Contexte professionnel d'un secteur donné</li> <li>↳ Situation réelle, reconstituée ou simulée</li> <li>↳ Environnement juridique réglementaire</li> </ul>	<b>Décrire succinctement la situation proposée :</b>
<b>Éléments et outils mis à disposition :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>↳ Produits</li> <li>↳ Éléments constitutifs des facteurs d'ambiance</li> <li>↳ Éléments d'ILV ou de PLV</li> <li>↳ Mobiliers et/ou supports de présentation</li> </ul>	<b>Indiquer les éléments et outils mis à disposition :</b>
<b>Sources d'information :</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>↳ Plan de l'espace de vente</li> <li>↳ Consignes ou directives</li> <li>↳ Réglementation en vigueur en hygiène et sécurité</li> <li>↳ Normes</li> </ul>	<b>Indiquer les sources données au candidat :</b>
<b>Situation d'évaluation négociée le</b>	
<b>Entre le professeur ou formateur</b>	M <input type="checkbox"/> Mme <input type="checkbox"/>
<b>Et le tuteur ou le maître d'apprentissage</b>	M <input type="checkbox"/> Mme <input type="checkbox"/>

## ORGANISATION DE L'OFFRE « PRODUITS »



Région académique  
NOUVELLE-AQUITAINE

SITUATION D'ÉVALUATION N°  1  2

DATE DE LA SITUATION :

COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES	CRITERES D'ÉVALUATION	TI <sup>(1)</sup>	I	S	TS
<p><b>ORGANISER L'OFFRE PRODUITS</b></p> <p>✓ Mettre en place les facteurs d'ambiance</p> <p>✓ Installer la signalétique</p> <p>✓ Maintenir l'attractivité de tout ou partie de l'espace de vente</p>	<p><b>Organisation de l'offre « produits »</b> en adéquation avec la politique de l'unité commerciale et dans le respect des consignes :</p>				
	- Facteurs d'ambiance				
	- Signalétique				
	- Attractivité de la zone en responsabilité				
	<b>Application des règles d'hygiène et de sécurité</b> liées au personnel, aux clients, aux produits, aux équipements, aux locaux				
	<b>Pertinence des diagnostics</b> , des propositions ou des suggestions				
	<b>Fiabilité des informations transmises</b>				

(1) TI = Très insuffisant ; I = insuffisant ; S = Satisfaisant ; TS = Très satisfaisant

(2)

Appréciations des évaluateurs :

Fonction des évaluateurs	Noms des évaluateurs	Signature
Tuteur <input type="checkbox"/> Maître d'apprentissage <input type="checkbox"/> Professeur <input type="checkbox"/> Formateur <input type="checkbox"/> Chargé des enseignements de la spécialité	..... .....	

NOTE / 20	
-----------	--