

UNE FOCALISE SUR LA LOGIQUE DE CONCEPTION DU SUJET DE L'OPTION B (PVOOC)

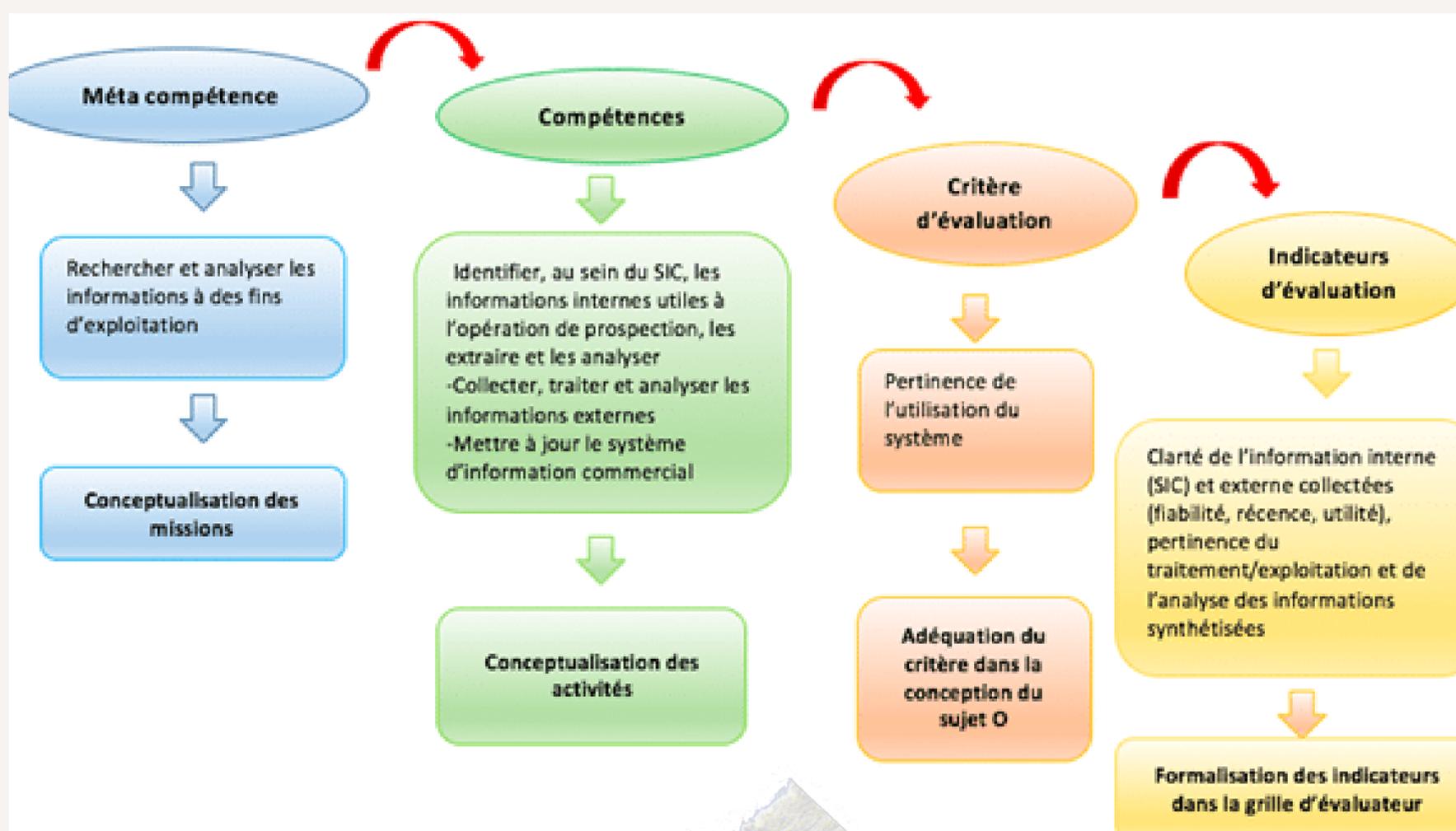
« UN RENOUVELLEMENT DIDACTIQUE ET PÉDAGOGIQUE »
Le sujet mobilise largement les compétences du bloc 4B et l'ensemble des 10 critères d'évaluation certificatifs sur les deux missions.



- Mission 1 : Candidat nouvellement recruté
- Mission 2 : Candidat plus expérimenté
 - Dans le contexte URBAT, la progressivité des activités du candidat est justifiée par sa montée en compétences.
 - En effet le candidat devient plus expérimenté au fil des mois dans l'agence et prend en charge des actions de prospection ciblées s'inscrivant dans la commercialisation du programme immobilier.

- L'approche analytique et la réflexivité du candidat sont valorisées. Elles sont corrélées à l'intitulé de l'épreuve ANALYSE ET RÉOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES.
- Ce n'est plus une épreuve technologique "Préparation/Suivi" mais un ensemble de situations professionnelles proposé au candidat dans lequel il doit mettre en œuvre ses compétences professionnelles acquises durant sa formation.
- L'élève est acteur, il est fortement engagé dans le savoir-faire et le savoir-agir tout en mobilisant les savoirs requis pour proposer et justifier des actions.

Approche didactique pour la construction du sujet 0 :



UNE FOCALE SUR LA LOGIQUE DE CONCEPTION DU SUJET DE L'OPTION B (PVOC)

« UN RENOUVELLEMENT DIDACTIQUE ET PÉDAGOGIQUE »

- Toujours dans un esprit de professionnalisation, le sujet se décompose en missions/activités à l'aide de RESSOURCES (documentaires et numériques).
- Les ressources internes de l'entreprise sont priorisées.
- Une absence d'annexes à compléter et à rendre avec la copie pour que le candidat puisse apporter des réponses justifiées et argumentées qui seront intégralement rédigées sur la copie.



	MISSION 1		MISSION 2	
	Nb de questions	Nb de ressources	Nb de questions	Nb de ressources
Activité 1	3	5	5	6
Activité 2	6	6	6	4
Activité 3	5	6	4	5
Activité 4			5	5
TOTAL	14	17	20	20

- Une activité dans la mission 2 sur l'analyse des résultats des opérations de prospection (phase incontournable dans la démarche).
 - La prise en compte de plusieurs méthodes de prospection en face à face et à distance :
 - pour respecter le contexte omnicanal,
 - pour donner des pistes de réflexion aux enseignants pour préparer les élèves.
- Le nombre (dense) de ressources est proportionnel à la mobilisation des compétences à évaluer par l'ensemble des critères dans les 2 missions.
- Un degré de guidance dans le corps du sujet : les ressources sont circonscrites pour chaque activité en gras.
 - Les ressources sont regroupées pour chaque mission afin de répartir leur nombre conséquent et faciliter leur exploitation par le candidat.



La montée en exigence relative à la mobilisation des compétences professionnelles et notamment les compétences transversales se traduit par la suppression des annexes à compléter et à rendre avec la copie.

- Le candidat doit mettre en œuvre ses compétences rédactionnelles, constitutives des compétences professionnelles.
- La scénarisation a été valorisée avec un contexte professionnel enrichi présentant des mises en situation pour chaque activité.

UNE FOCALE SUR LA LOGIQUE DE CONCEPTION DU SUJET DE L'OPTION B (PVOOC)

Évolution des consignes

L'absence d'annexes à compléter impose des précisions pour la structuration des réponses du candidat (en termes de contenu et de forme).



Une illustration du degré d'explicitation des consignes au regard du niveau d'exigence accru dans les attendus, dans le tableau ci-dessous.

Il présente un comparatif de l'évolution des consignes entre le sujet zéro 4B et une sélection de consignes issues de sujets précédents BPR Vente.

AVANT LA SESSION 2022	À PARTIR DE LA SESSION 2022
Rédiger sur votre copie, sous la forme d'une note structurée d'une trentaine de lignes, une analyse du marché des biscuits et gâteaux en France présentant : - L'offre sur ce marché, - La demande sur ce marché	1.1 Analyser le marché français du logement depuis 2019 1.2 Présenter de manière structurée les forces et faiblesses Urvat 1-3 Apprécier le positionnement d'Urvat sur le marché du logement neuf (note) On le voie bien ici : le niveau d'exigence accrue dans les attendus s'accompagne d'un questionnement explicite
Elaborer, sur l'annexe 3 à compléter et à rendre avec la copie, le plan d'appel téléphonique, pour votre premier contact téléphonique à réaliser dans le cadre de cette opération, avec M.Langevialle Marc.	Rédiger les propositions à intégrer dans le plan d'appel téléphonique, qui fait suite à l'envoi du courriel, à destination des prescripteurs
Rédiger, sur votre copie, la lettre de publipostage, accompagnée de son coupon-réponse, adressée à un des prospects ciblés préalablement dans l'annexe 1 en tenant compte des consignes de votre tuteur.	Rédiger un post publicitaire sur Facebook
Sélectionner, sur l'annexe 1, à compléter et à rendre avec la copie, les vigneron à prospecter dans le cadre de cette action. Vous indiquerez, par une croix dans la colonne « CIBLE », les vigneron sélectionnés et donc à prospecter.	À partir des observations relevées lors de la prospection téléphonique, mettre à jour le fichier des prospects (agences immobilières), en qualifiant leur niveau d'engagement
Calculer sur l'annexe 4, à compléter et à remettre avec la copie, vos performances et celles d'Éric, sur le mois d'avril. Les indemnités forfaitaires de kilométrage s'élèvent sur justificatifs à 0,35€ du km. <u>Indiquer</u> sur votre copie, pour chacun d'entre vous, vos deux principaux points forts et points faibles.	Comparer l'efficacité de votre action de prospection avec celle de votre collaborateur
Déterminer, sur l'annexe 2, à compléter et à rendre avec la copie, le prix d'acceptabilité d'une tonne d'écorce de résineux et de feuillus. Justifier vos calculs. Indiquer et justifier, sur votre copie, le prix d'acceptabilité retenu pour une tonne d'écorce de feuillus et de résineux. (Arrondir au nombre entier le plus proche). Justifier les calculs. Interpréter le résultat ainsi obtenu.	Déterminer le cœur de cible des profils d'investisseurs en appliquant la méthode du « scoring »
En vue de rencontrer vos prospects, rédiger, sur votre copie, trois arguments structurés sur les thés Dammann Frères en précisant à quel mobile d'achat répond chacun des arguments proposés.	Préparer l'outil d'aide à la vente pour chacun des mobiles d'achat (méthode CAB)
Calculer sur l'annexe 3, à compléter et à remettre avec la copie, le coût total de la participation au salon pour l'entreprise. Les Deux Gourmands. Votre responsable désire un stand de 16m ² , équipé, sans angle.	Calculer en détaillant le coût prévisionnel de l'opération roadshow pour les deux commerciaux pendant 5 jours lors de la première semaine de septembre 2020
Indiquer, sur la copie, l'outil à votre disposition pour améliorer le taux de retour de l'opération de prospection par publipostage. Vous justifierez votre réponse	Proposer deux actions correctives pour réajuster le budget de l'opération