**GRILLE D’ÉVALUATION – Bac Pro MCVA : Sujet ESSIA Créations**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Activités du candidat** | **Descripteurs** | **Évaluation - Degré de maîtrise** |
| **Mission 1 :** Gérer l’activité commerciale | **NT** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **Activité 1 : Optimiser gestion des stocks** |
| **1.1**  **Vérifier la disponibilité des produits précommandés par les clients.** |  |  |
| **1.2**   **Commenter l’état des stocks des références : 40110 et 40211.** |  |  |
| **1.3**  **Repérer deux causes de la démarque à partir des avis clients** |  |  |
| **1.4**  **Proposer deux solutions afin de lutter contre la démarque liée aux livraisons des commandes client.** |  |  |
| **1.5**  **Indiquer deux conséquences de cette démarque pour l’entreprise.** |  |  |
| **Activité 2 : Rechercher un nouveau fournisseur** |
| **2.1** **Comparer les offres des deux fournisseurs, en sachant que vous allez commander 5 mètres pour chacune des quatre références.** |  |  |
| **2.2 Sélectionner e fournisseur qui répond aux critères définis.**  |  |  |
| **Activité 3 : Utiliser des outils d’aide à la décision** |
| **3.1** **Actualiser les données de gestion présentées en ressources A6 pour tenir compte de l’augmentation du coût d’achat des tissus.** |  |  |
| **3.2 Vérifier si les prix restent compétitifs.** |  |  |
| **Mission 2 :** Développer l’omnicanalité afin de démarcher une nouvelle clientèle | **NT** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **Activité 4 : Préparer l’action commerciale « Fêtes des mères » et communiquer** |
| **4.1 Indiquer quatre facteurs d’ambiance que vous pourriez mettre en place sur le stand éphémère, en adéquation avec la gamme de produits choisie. Justifier vos choix** |  |  |
| **4.2 Rédiger les éléments de la publication *Facebook*.** |  |  |
| **4.3 Sélectionner les réseaux sociaux complémentaires les plus adaptés à l’évènement « Fête des mères », et aux contraintes de Christine Racon. Justifier ces choix.** |  |  |
| **Activité 5 : Évaluer l’action fêtes des mères** |
| **5.1 Analyser les performances du site marchand.** |  |  |
| **5.2**  **Analyser les performances du stand éphémère.** |  |  |
| **5.3**  **Conclure sur l’opportunité de reconduction de ce type d’opération pour le développement de l’entreprise.** |  |  |