

N° anonymat :

DOCUMENT ÉVALUATEUR – Bac Pro MCV option A

Note finale = / 20

Compétences et critères d'évaluation	Activités du candidat	Indicateurs	Évaluation							
			Degré de maîtrise							
	MISSION 1. ASSURER LES ACTIVITÉS PRÉALABLES À LA VENTE					NT	1	2	3	4
Activité 1. Participer à l'inventaire										
Assurer les opérations préalables à la vente Participer aux opérations d'inventaire Lutter contre la démarque Critère d'évaluation : Réduction des ruptures, des surstocks et de la démarque	1.1 Réaliser un état de rapprochement afin de quantifier la démarque en volume.	Identifie les éléments de calculs Maîtrise les techniques calculatoires Justesse des résultats								
	1.2 Déterminer le montant de la démarque pour chaque produit de la gamme « savon hexagonal » au format 100g. Pour cela, votre responsable vous demande de calculer : - le chiffre d'affaires hors taxes (HT), - la démarque en euro au prix de vente hors taxe (PVHT), - le taux de démarque. Détailler les calculs pour la référence Lavande. Arrondir à deux chiffres après la virgule.	Identification des éléments de calculs Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats								
	1.3 Analyser les résultats obtenus et proposer des axes d'améliorations quant à la gestion de la démarque.	Compréhension des résultats Repérage des causes de la démarque Proposition d'axes d'amélioration								
Activité 2 : Établir les prix en fonction de variables commerciales données										
Assurer les opérations préalables à la vente Etablir le prix en fonction de variables commerciales données Critère d'évaluation : Pertinence de l'utilisation des outils d'aide à la décision	2.1 Déterminer les nouveaux PV HT pour les références « toit tôle » et « fond bois » en tenant compte des consignes de Benoit Dayres. Détailler les calculs et arrondir à deux chiffres après la virgule.	Identification des éléments de calculs Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats								

BCP MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE
 Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL

E2 – ANALYSE ET RÉOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES	SESSION 2023	GRILLE ÉVALUATION
P C2306-MCVA 2 1	COEFF. 4	DURÉE : 3 heures
		Page 1 sur 4

Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle Accueillir, informer et orienter le client dans l'unité commerciale et à l'extérieur Mettre en place la signalétique Critère d'évaluation : Information sur le lieu de vente ou sur le site marchand conforme aux recommandations, visible, compréhensible et utile pour le client	2.2 Choisir l'emplacement le plus judicieux sur le site internet marchand pour transmettre l'information aux visiteurs. Justifier ce choix.	Respect des préconisations commerciales pour l'unité virtuelle Visibilité de l'information pour le client						
	2.3 Rédiger le message d'information justifiant la hausse des prix, à déposer sur le site internet marchand.	Information claire et compréhensible Communication écrite professionnelle						
Activité 3 : Traiter les commandes clients issues de l'omnicanal								
Assurer les opérations préalables à la vente Établir le prix en fonction de variables commerciales données Critère d'évaluation : Respect des délais de passation des commandes au meilleur rapport coût/prestation	3.1 Calculer le prix total payé par la cliente en fonction des services proposés. Détailler les calculs et arrondir à deux chiffres après la virgule.	Identifie les éléments de calculs Maîtrise les techniques calculatoires Justesse des résultats						
	3.2 Sélectionner le mode de livraison de la commande le plus avantageux pour madame Thevenin en tenant compte de ses contraintes.	Compréhension des résultats Prise de décision						
	3.3 Justifier l'intérêt de proposer les services de livraison à domicile et en click and collect pour les clients du magasin.	Identification des avantages de la livraison à domicile Identification des avantages du click and collect						
	3.4 Lister quatre avantages pour Api DISTRIBUTION de développer conjointement son réseau de points de vente physique et son site internet marchand.	Identification des avantages du site marchand Identification du développement d'un réseau de point de vente physique						

Compétences et critères d'évaluation	Activités du candidat	Descripteurs	Evaluation						
			Degré de maîtrise						
	MISSION 2. RENDRE L'UNITÉ COMMERCIALE ATTRACTIVE ET DÉVELOPPER LA CLIENTÈLE				NT	1	2	3	4
Activité 4. Sélectionner les gammes de produits en lien avec la stratégie du point de vente									
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle S'assurer de la disponibilité et de la qualité des produits Participer à l'agencement de la surface de vente Critère d'évaluation : Respect des recommandations du siège en matière d'aménagement de l'espace de vente	4.1 Sélectionner les produits constituant le coffret « découverte » dans le respect des recommandations de l'entreprise. Justifier la réponse.	Respecte les recommandations du siège pour la sélection des produits							
	4.2 Calculer le prix de vente TTC du coffret. Détailler les calculs et arrondir le résultat à l'entier supérieur.	Identifie les éléments de calculs Maîtrise les techniques calculatoires Justesse des résultats							
	4.3 Calculer la capacité de stockage totale pour les 4 niveaux du meuble de présentation. Détailler les calculs.	Identifie les éléments de calculs Maîtrise les techniques calculatoires Justesse des résultats							
Activité 5. Communiquer sur une opération commerciale en recourant aux réseaux sociaux									
Développer la clientèle Communiquer sur l'événement Recourir aux sites marchands et aux réseaux sociaux Critères d'évaluation : - Cohérence des choix des moyens d'information et de communication, avec les objectifs commerciaux et financiers - Qualité des comptes rendus effectués	5.1 Sélectionner le réseau social le plus adapté pour inciter la clientèle éco-responsable à participer à l'atelier découverte. Justifier ce choix.	Sélectionne le réseau social en fonction de la cible clients de l'entreprise.							
	5.2 Créer le contenu de la publication qui sera diffusée sur le réseau social pour inciter la clientèle éco-responsable à participer à l'atelier découverte organisé en magasin.	Sélectionne les informations à présenter Présentation professionnelle Communication écrite professionnelle							
	5.3 Choisir l'influenceur que vous allez solliciter pour promouvoir l'atelier découverte et les produits de l'entreprise. Justifier ce choix.	Choisit l'influenceur en fonction du budget fixé.							
	5.4 Rédiger un compte-rendu dans lequel apparait : <ul style="list-style-type: none"> • L'analyse des résultats de l'opération commerciale d'un point de vue quantitatif et qualitatif. • La proposition de deux axes d'amélioration. 	Compréhension des résultats Communication écrite professionnelle Propose deux axes d'amélioration							

	NOTE FINALE	/ 80
Observations, commentaires (justification de la note) :		
Nom et signature du correcteur	NOTE SUR 20 (arrondir au ½ point supérieur) /20	