

N° anonymat :

Note finale = / 20

DOCUMENT EVALUATEUR – Bac Pro MCV option A

Compétences et critères d'évaluation	Activités du candidat	Descripteurs	Evaluation				
			Degré de maîtrise				
MISSION 1. Optimiser la gestion des stocks et lutter contre la démarque			NT	1	2	3	4
Activité 1. Évaluer la démarque connue							
Assurer les opérations préalables à la vente Veiller à la gestion rigoureuse des stocks et au réapprovisionnement en tenant compte des règles de sécurité et d'hygiène Critère d'évaluation Réduction des ruptures, des surstockages et de la démarque	1.1 Identifier les produits qui ne correspondent pas aux exigences du fournisseur « Le chocolat des français » au premier juin et justifier votre choix.	Repérage des produits impropres à la vente selon les exigences du fournisseur. Structuration et argumentation des réponses					
Assurer les opérations préalables à la vente Identifier les invendus Critère d'évaluation Réduction des ruptures, des surstockages et de la démarque	1.2 Calculer le taux de démarque connue hors taxe des produits de la marque « Le chocolat des français » au premier juin. Commenter les résultats	Calcul du taux de démarque connue hors taxe Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats Commentaire structuré et argumenté Maîtrise des règles rédactionnelles					
Assurer les opérations préalables à la vente Respecter les règles de valorisation des déchets et réduire le gaspillage Critère d'évaluation Respect des règles d'hygiène, de sécurité et d'économie d'effort	1.3 Citer deux actions à mettre en place pour l'aider à obtenir son label « <i>green economy</i> ».	Proposition d'axes d'amélioration de gestion des stocks et de réduction du gaspillage Maîtrise des règles rédactionnelles					
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	1.4 Calculer le chiffre d'affaires hors taxe et la marge dégagée pour chaque opération. Arrondir à 2 décimales	Calcul des indicateurs commerciaux suivants : <ul style="list-style-type: none"> • Prix de vente TTC • Cout d'achat hors taxe • Marge totale hors taxe dégagée Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats					
Assurer les opérations préalables à la vente Comparer les résultats aux objectifs fixés Critère d'évaluation Pertinence de l'utilisation des outils d'aide à la décision	1.5 Repérer l'action la plus rentable pour le point de vente et justifier votre choix.	Identification de l'action la plus rentable en tenant compte de la marge dégagée Argumentation et justification du choix Maîtrise des règles rédactionnelles					

Activité 2. Établir les commandes d'un produit						
<p>Assurer les opérations préalables à la vente Établir les quantités à commander en fonction des variables commerciales données</p> <p>Critère d'évaluation Pertinence de l'utilisation des outils d'aide à la décision</p>	<p>2.1 Calculer le nombre de coffrets à commander pour approvisionner le point de vente. Arrondir à l'entier supérieur.</p>	<p>Identification des éléments de calcul de quantité à commander Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats</p>				
<p>Assurer les opérations préalables à la vente Établir les commandes des produits auprès de la centrale et/ou des fournisseurs indépendants sélectionnés par la hiérarchie en tenant compte des contraintes</p> <p>Critère d'évaluation Respect des délais de passation des commandes au meilleur rapport coût/prestation</p>	<p>2.2 Calculer, pour chaque fournisseur,</p> <ul style="list-style-type: none"> Le nombre de coffrets à commander (arrondir à l'entier supérieur) ; Le montant total de la commande. 	<p>Calcul du nombre de colis à commander Calcul du montant total de la commande Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats</p>				
<p>Assurer les opérations préalables à la vente Sélectionner le fournisseur le plus adapté</p> <p>Critère d'évaluation Proposition argumentée de nouveaux fournisseurs</p>	<p>2.3 Sélectionner le fournisseur le plus adapté à la politique commerciale de 100% Frenchy. Justifier votre choix</p>	<p>Identification du fournisseur le plus adapté Argumentation et justification du choix Maîtrise des règles rédactionnelles</p>				

Compétences et critères d'évaluation	Activités du candidat	Descripteurs	Evaluation				
			Degré de maîtrise				
MISSION 2 : DEVELOPPER LA CLIENTELE ET AMELIORER LA VISIBILITE DU SITE MARCHAND			NT	1	2	3	4
Activité 3. Participer à la planification et l'organisation d'actions commerciales							
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle Implanter les produits selon une logique commerciale et/ou d'entreprise Critère d'évaluation Adaptation de l'aménagement en fonction des attentes des clients et/ou du contexte	3.1 Citer trois raisons pour la boutique 100% Frenchy de proposer ce <i>tote bag</i> aux touristes	Sélection des raisons cohérentes en fonction du contexte Argumentation et justification du choix Maitrise des règles rédactionnelles					
	3.2 Calculer le panier moyen des dépenses en souvenirs pour un touriste. Arrondir à deux décimales	Calcul du panier moyen Maitrise des techniques calculatoires Justesse des résultats					
Développer la clientèle Sélectionner les gammes de produits à mettre en avant en lien avec la stratégie de l'unité commerciale Critère d'évaluation Cohérence des initiatives avec les produits, les cibles, les attentes des clients, dans le respect des contraintes	3.3 Sélectionner les produits les plus pertinents à proposer dans le <i>tote bag</i> . Ceux-ci doivent répondre aux cinq critères exigés par Élodie Ronceret sachant qu'elle pratique un coefficient multiplicateur de deux sur ces produits	Sélection des produits correspondant aux critères exigés par l'unité commerciales Calcul du prix de vente TTC Maitrise des techniques calculatoires Justesse des résultats					
Développer la clientèle Communiquer sur l'événement Critère d'évaluation Cohérence des moyens de communication avec les objectifs fixés	3.4 Rédiger les éléments du post Facebook pour l'office de tourisme.	Communication sur l'événement Maitrise des règles de communication et des préconisations données par l'office de tourisme Proposition d'un support original Maitrise des règles rédactionnelles					
Activité 4. Participer à l'amélioration du site marchand.							
Développer la clientèle Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances du site marchand Critère d'évaluation Pertinence de l'analyse des résultats/performances	4.1 Calculer le pourcentage des ventes en ligne et le taux de conversion du site internet 100% Frenchy. Arrondir à 2 décimales	Calcul des indicateurs de performances : <ul style="list-style-type: none"> • Pourcentage des ventes en ligne • Du taux de conversion Maitrise des techniques calculatoires Justesse des résultats					
	4.2 Comparer les résultats du site en tenant compte de la moyenne nationale.	Analyse correcte des résultats Comparatif avec la moyenne nationale Maitrise des règles rédactionnelles					

<p>Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle Valoriser l'offre sur les sites marchands et les réseaux sociaux</p> <p>Critère d'évaluation Mise en place de facteurs d'ambiance appropriés</p>	<p>4.3 Citer trois points faibles de la page d'accueil du site internet 100% Frenchy et proposer leurs axes d'amélioration pour booster le taux de conversion. Justifier vos choix.</p>	<p>Énumération des points à améliorer Proposition d'axes d'amélioration justifiés Pertinence de l'analyse Justification des résultats Maîtrise des règles rédactionnelles</p>					
<p>Observations, commentaires (justification de la note) :</p>							
<p>Nom et signature du correcteur</p>				<p>NOTE SUR 20 (arrondir au ½ point supérieur)</p> <p style="text-align: right;">/20</p>			