

DOCUMENT ÉVALUATEUR – Bloc Compétences 4B

Activités du candidat		Indicateurs	Degré de maîtrise des compétences			
MISSION 1. PARTICIPER AUX ACTIONS DE PROSPECTION			1	2	3	4
Activité 1. Connaître l'entreprise et son marché						
1.1	Présenter trois forces et trois faiblesses	Qualité de l'identification des 3 forces et des 3 faiblesses				
1.2	Identifier deux opportunités et deux menaces pour le développement de l'entreprise	Pertinence du repérage des opportunités et des menaces				
1.3	Identifier deux secteurs d'activité propices au développement de l'entreprise. Justifier	Justesse de l'identification des secteurs d'activités porteurs et justification pertinente.				
Activité 2. Préparer une opération de prospection						
1.4	Concevoir le plan d'appel pour une prise de rendez-vous auprès des exploitants agricoles	Qualité de la structuration du plan d'appel Efficacité pour conclure la prise de rdv Clarté de la rédaction.				
1.5	Préparer quatre arguments valorisant leur en rapport avec l'activité des exploitations agricoles à mettre en avant lors d'un rendez-vous avec un prospect	Pertinence des arguments proposés				
1.6	Proposer trois réponses argumentées à trois objections que vous pourriez rencontrer lors de votre rendez-vous.	Pertinence des arguments proposés				
MISSION 2. PARTICIPER AU SALON HEAVENT DE PARIS			1	2	3	4
Activité 1. Préparer la participation au salon Heavent paris						
2.1	Concevoir la fiche contact qui vous servira à collecter les informations sur les visiteurs de votre stand	Pertinence des arguments proposés				
2.2	Proposer trois leviers pour motiver les commerciaux durant le salon. Justifier votre réponse.	Pertinence des leviers proposés. Pertinence des justifications				
2.3	Proposer deux actions à mettre en place sur le stand afin d'attirer les visiteurs. Justifier vos choix	Pertinence des actions proposées. Pertinence des justifications				
2.4	Proposer trois actions à mettre en oeuvre lors du salon pour permettre d'augmenter le nombre d'abonnés sur la page Instagram Airsubdrone. Justifier vos propositions	Pertinence des actions proposées.				
Activité 2. Analyser les résultats du salon						
2.5	Évaluer le coût de la participation de l'entreprise au salon	Justesse des résultats				
2.6	Analyser les résultats et la rentabilité de l'opération d'un point de vue quantitatif et qualitatif.	Pertinence de l'analyse				
2.7	Réaliser une analyse comparative des résultats des commerciaux.	Pertinence de l'analyse				
2.8	Proposer deux axes d'amélioration des performances de l'opération et des commerciaux. Justifier les propositions.	Pertinence des axes d'amélioration. Précision des justifications				
			NOTE FINALE			/ 20
<p>1 : novice / 2 : débrouillé / 3 : averti / 4 : expert Arrondir au ½ point supérieur Une croix par question. Barrer les indicateurs si question non traitée.</p>						

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

E2 Analyse et résolution des situations professionnelles

Durée : 3 heures

Coefficient : 4

SESSION 2023

GRILLE D'ÉVALUATION

C 2309-MCVB-2 3

Page 1 sur 1