

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL

METIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B

Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

Session 2023

E2

ÉPREUVE TECHNOLOGIQUE

Prospection client et valorisation de l'offre commerciale

Le dossier comporte 14 pages numérotées 1/14 à 14/14.

Assurez-vous que le dossier qui vous est remis est complet.

Les candidats répondent uniquement sur les copies remises par le centre d'examen.

L'usage du dictionnaire n'est pas autorisé.

L'usage de calculatrice avec mode examen actif est autorisé.

L'usage de calculatrice sans mémoire « type collègue » est autorisé

N.B. : Les informations fournies dans ce sujet sont inspirées d'un cas réel, dans lequel des données ont été modifiées pour des raisons de confidentialité.

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
SUJET	2309-MCVB-2 3	Page 1 sur 14

SOMMAIRE

Contexte	3
MISSION 1 – PARTICIPER AUX ACTIONS DE PROSPECTION.....	4
DOSSIER RESSOURCES MISSION 1.....	5
Ressource 1 : Présentation de l'entreprise (extrait du site airsubdrone.fr)	5
Ressource 2 : Zoom sur le drone professionnel	6
Ressource 3 : Un environnement juridique et économique à prendre en compte.....	6
Ressource 3 (suite) : Un environnement juridique et économique à prendre en compte	7
Ressource 4 : La clientèle du drone et son usage	7
Ressource 5 : Message laissé par votre responsable	8
Ressource 6 : Le drone et l'agriculture.....	8
Ressource 7 : Les prestations d'Airsubdrone.....	8
Ressource 8 : La concurrence.....	9
MISSION 2 – PARTICIPER AU SALON HEAVENT PARIS	10
DOSSIER RESSOURCES MISSION 2.....	11
Ressource 9 : Extrait du diaporama de la formation suivie par Brice Durandet.....	11
Ressource 10 : 5 conseils pour augmenter votre nombre d'abonnés sur Instagram.....	11
Ressource 11 : Plaquette tarifaire Salon Heavent 2023	12
Ressource 12 : Facture du recrutement des commerciaux pour le salon Heavent	12
Ressource 13 : Extrait du suivi comptable Airsubdrone	13
Ressource 14 : Tableau de bord de la force de vente sur le salon Heavent.....	13
Ressource 15 : Statistiques de la page Instagram d'Airsubdrone novembre 2023	14

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
SUJET	2309-MCVB-2 3	Page 2 sur 14



Créée en 2019 par Brice Durandet, l'entreprise Airsubdrone située à Rocheservière en Vendée (85) propose des services d'inspection technique et de nettoyage par drone. L'utilisation d'un outil guidé à distance sur des sites difficiles d'accès, permet de remplacer l'intervention humaine qui peut prendre du temps et être destructrice pour des plantes fragiles.



L'entreprise commercialise ses services d'inspection et de nettoyage auprès d'une clientèle professionnelle variée : industries, constructeurs, collectivités, exploitations agricoles....

Dans un marché des prestations par drone de plus en plus concurrentiel, Brice Durandet souhaite consolider sa clientèle existante et l'élargir sur un ou des secteurs à fort potentiel en développant une prestation adaptée.

C'est dans ce contexte que vous venez d'être recruté en tant que commercial au sein d'Airsubdrone, ce qui porte l'effectif de l'entreprise à cinq personnes.

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
SUJET	2309-MCVB-2 3	Page 3 sur 14

MISSION 1 – PARTICIPER AUX ACTIONS DE PROSPECTION

À la suite de votre prise de poste, votre responsable Brice Durandet vous propose de mieux connaître l'entreprise et son environnement. Cette activité vous permettra d'appréhender les particularités de l'entreprise et les spécificités du marché du drone pour vous permettre de participer efficacement aux actions de prospection de l'équipe.

Activité 1 : connaître l'entreprise et son marché



Brice Durandet vous remet un dossier.
Il vous demande de réaliser l'analyse interne et externe de l'entreprise puis d'identifier les clients potentiels pour son développement.

À partir des ressources n° 1 à 4 et de vos compétences, réaliser les activités 1.1 à 1.3

1.1 Présenter trois forces et trois faiblesses de l'entreprise Airsubdrone.

1.2 Identifier deux opportunités et deux menaces pour le développement de l'entreprise.

1.3 Identifier deux secteurs d'activité propices au développement de l'entreprise. Justifier votre réponse.

Activité 2 : préparer une opération de prospection



Actuellement, les entreprises agricoles sont particulièrement touchées par la hausse des coûts de production et doivent prendre en compte des problématiques environnementales. Les prestations proposées par Airsubdrone répondent à ces enjeux.

Ainsi, votre responsable perçoit une opportunité de dynamiser ce segment. Il vous demande d'organiser une action de prospection auprès de cette cible potentielle.

À partir des ressources n°5 à 8 et de vos compétences, réaliser les activités 1.4 à 1.6

1.4 Concevoir le plan d'appel pour une prise de rendez-vous auprès des exploitants agricoles.

1.5 Préparer quatre arguments valorisant vos prestations en rapport avec l'activité des exploitations agricoles à mettre en avant lors d'un rendez-vous avec un prospect.

1.6 Proposer trois réponses argumentées à trois objections que vous pourriez rencontrer lors de votre rendez-vous.

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
SUJET	2309-MCVB-2 3	Page 4 sur 14

Ressource 1 : Présentation de l'entreprise (extrait du site airsubdrone.fr)



Chez AIRSUB DRONE nous commercialisons depuis 2019 des prestations d'inspection et de nettoyage par Drone qui permettent d'accéder à des sites (parc éolien, barrages, réservoirs, canalisations, bassin aquatique...) où l'humain peut difficilement se rendre.

Nous possédons trois types de drones : Les drones marins, les drones terrestres et les drones aériens piloté par notre technicien certifié.

Nous possédons la certification DGAC qui nous autorise à utiliser l'espace aérien légalement.

Nos prestations

Notre large gamme de drones nous permet d'intervenir dans tous les milieux difficiles



Robot sous-marin : Inspections, observations des milieux aquatiques et nettoyage des coques de bateau : Avec un drone sous-marin : Grâce au ROV (Remotely Operated Vehicle) qui peut être traduit par « véhicule télécommandé ». Il est capable d'évoluer dans des endroits confinés.



Drone aérien : Inspections et observations par les airs, à l'aide de drones aériens qui permettent l'accès à des sites tels que les parcs éoliens, les antennes de communication, les zones sinistrées...

Nos clients :

Exploitation agricole des Chevreuils

La ferme Angevine

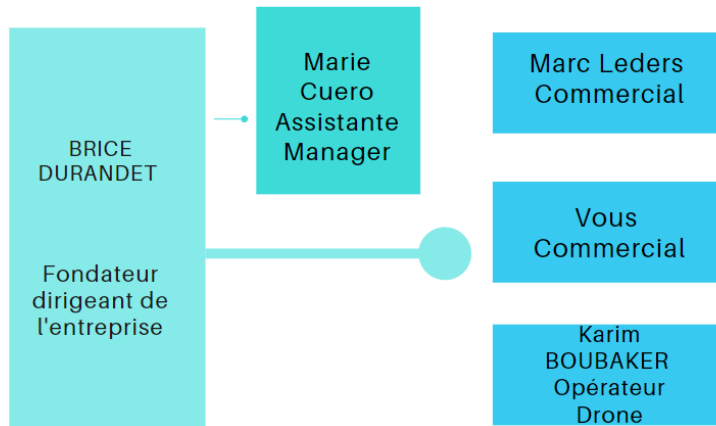
SIEMENS

ENGIE
Cofely

free

AIRBUS

Une entreprise à taille humaine créée en 2019 !



Source : Document d'auteurs

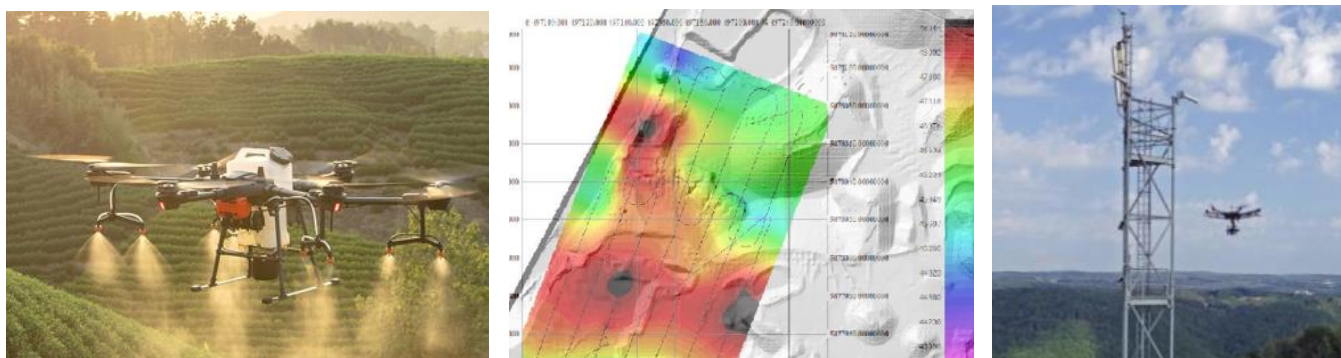
BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE		
OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale		
E2 Analyse et résolution des situations professionnelles		
Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2023
SUJET	2309-MCVB-2 3	Page 5 sur 14

Ressource 2 : Zoom sur le drone professionnel

Les drones civils sont de plus en plus utilisés. Ce robot volant piloté à distance est utile dans de nombreuses situations. Il peut servir pour réaliser des inspections de chantiers vus du ciel, des analyses ou encore des cartographies. Il s'agit donc d'un outil idéal pour de nombreux secteurs.

Le drone sur un chantier : un outil aux nombreux avantages

Les drones se démocratisent dans le secteur du bâtiment et des travaux publics. Ils permettent en effet de soutenir le travail des experts, notamment en ce qui concerne l'inspection technique, en toute sécurité. Leur rapidité permet de réels gains de temps dans l'inspection d'un bâtiment : utiliser un drone permet en effet d'optimiser les visites de chantiers et notamment les zones en hauteur. [...] Le personnel est plus en sécurité et vous pouvez surveiller le chantier sans avoir à porter de casque !



Autres utilisations du drone professionnel

Les drones peuvent être utilisés pour surveiller et renforcer la sécurité d'un site. Ils peuvent également jouer un rôle crucial dans l'audiovisuel et la sphère des médias en facilitant des prises de vue intéressantes et impressionnantes pour l'audience visée. Il existe également une gamme de drones spécialisée dans la topographie.

Enfin, il est possible d'utiliser les drones dans le domaine de l'agriculture. Cela permet de parcourir les champs en les survolant et de gagner en efficacité. Ils peuvent également réaliser des relevés de température, compter les plants et certains drones ont même l'avantage d'avoir des réservoirs d'eau et peuvent ainsi irriguer vos exploitations.

Sources : Cersa.org - modifiée par les auteurs.

Ressource 3 : Un environnement juridique et économique à prendre en compte

L'inflation est bien présente à l'esprit d'une large part des dirigeants

76 % d'entre eux déclarent que leur entreprise est encore plus attentive que d'habitude à ses charges. Une partie des chefs d'entreprise font état des contraintes financières qu'ils subissent. 22 % rencontrent des difficultés pour être payés dans les temps par leurs clients, et 18 % déclarent que certains de leurs salariés leur ont demandé une avance sur salaire. Sous l'effet de cette pression, une partie notable des chefs d'entreprise déclare que leur entreprise a du mal à payer ses factures (13 %). Beaucoup redoutent même que l'inflation puisse avoir des conséquences sur la viabilité de leur entreprise (43 %).

Source : cci.fr / le moral en hausse malgré l'inflation – juin 2022

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
SUJET	2309-MCVB-2 3	Page 6 sur 14

Ressource 3 (suite) : Un environnement juridique et économique à prendre en compte

L'état sanctionné et sommé d'arrêter par la Cnil

Lors d'un contrôle, l'autorité en charge du respect de la vie privée a constaté que la police utilise des drones équipés de caméras de surveillance en dehors de tout cadre légal. Ceux-ci permettent, malgré les promesses du ministère de l'Intérieur, d'identifier des personnes. La Cnil* estime aussi que les citoyens n'ont pas été suffisamment informés de l'utilisation de ces drones comme ils auraient dû l'être, et demande au ministère de l'Intérieur de cesser tout vol de drone jusqu'à l'entrée en vigueur d'un cadre normatif... prévu avec la loi Sécurité globale.

*Cnil : Commission Nationale de l'Informatique et des Libertés

Source : Latribune.fr janvier 2021

Le paysage concurrentiel du drone.

[...] Certains des principaux acteurs du marché sont SZ DJI Technology Co. Ltd (DJI), The Boeing Company (Insitu), Terra Drone Corporation, Intel Corporation, BirdsEyeView Aerobotics, Parrot Drones SAS, Yuneec et Delair SAS. Le marché comprend une poignée d'acteurs établis, qui jouissent d'une forte présence sur le marché. SZ DJI Technology Co. Ltd (DJI) est l'une de ces sociétés, qui contrôle une part de marché importante. Cependant, de nombreuses petites entreprises et startups sont entrées sur le marché au cours des dernières années en raison de la rentabilité élevée du marché. Les entreprises se font concurrence pour gagner des parts de marché et développent des solutions matérielles et logicielles de drones intégrées à la technologie de pointe qui réduisent l'effort humain dans des applications telles que l'exploitation minière, la construction et la cartographie aérienne. De plus, l'entrée d'entreprises telles que The Boeing Company, Alphabet, et Intel, dans le secteur commercial des drones devrait fragmenter le marché au cours des prochaines années. [...]

Source : <https://www.mordorintelligence.com>

Ressource 4 : La clientèle du drone et son usage



★ Le nombre d'étoile correspond au potentiel du secteur d'activité. Plus il y a d'étoiles, plus les opportunités commerciales sont importantes.

Source : Document d'auteurs

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
SUJET	2309-MCVB-2 3	Page 7 sur 14

Ressource 5 : Message laissé par votre responsable

Bonjour à vous,

Pour l'action de prospection auprès des exploitations agricoles, pensez à bien préparer et structurer vos appels. Votre objectif est de prendre des rendez-vous car nos services nécessitent une explication et une démonstration pour conclure un contrat.

Le secteur de l'agriculture est en difficulté actuellement et peu disposé à faire des dépenses.

Bonne prospection, Brice.

Source : Document d'auteurs

Ressource 6 : Le drone et l'agriculture

Les drones sont destinés à devenir des outils précieux pour les agriculteurs dans la mesure où ils permettent de faire des diagnostics et de l'observation en temps réel de l'état des cultures de très grandes surfaces, y compris dans des endroits d'accès difficiles et sans causer de dommages aux sols et aux cultures sur pied. Les systèmes embarqués d'imagerie multispectrale, s'appuyant sur des études développées depuis une quarantaine d'années, conduisent à une gestion raisonnée de l'irrigation, d'engrais, de phytosanitaires ou de solutions de biocontrôle, réduisant ainsi la consommation d'eau et de produits chimiques. Cette réduction de la consommation de ressources s'inscrit parfaitement dans une stratégie en accord avec les principes du développement durable, et permet de maintenir le niveau de vie des agriculteurs en réduisant leurs dépenses.

Sources : <https://www.techniques-ingenieur.fr/>

Ressource 7 : Les prestations d'Airsubdrone



PRESTATIONS 3H*

Prise de vues photos 4K en extérieur	500 € TTC **
Repérage des plantes toxiques	720 € TTC
Irrigation des exploitations	1 950 € TTC
Pack hiver Relevé des températures au sol	2 500 € TTC
Comptage du nombre de plants	850 € TTC

*Prévoir un délai de 30 jours
**Prestations susceptibles d'être annulées selon la météo

**Dynamisez votre exploitation agricole !
Contactez-nous pour un devis gratuit**



Source : Document d'auteurs

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
SUJET	2309-MCVB-2 3	Page 8 sur 14

Tableau comparatif des prix/prestations* agricoles par drone en 2022

	ENTREPRISES CONCURRENTES			
	MULTI-DRONE	DRONEXPRESS	DRONEPLUS	POLYDRONE
PRISE DE VUES PHOTOS EN EXTERIEUR	500 €	650 €	480 €	525 €
REPERAGE DE PLANTES TOXIQUES	750 €	725 €	690 €	740 €
IRRIGATION DES EXPLOITATIONS	1 800 €	2 087 €	1 620 €	1 800 €
PACK HIVER DE RELEVES DES TEMPERATURES AU SOL	2 880 €	2 920 €	3 000 €	2 990 €
COMPTAGE DU NOMBRE DE PLANTS	890 €	910 €	950 €	720 €

** Prix indiqués sur la base d'une prestation de 3 heures incluant : 1 téléopérateur, le drone, la multiprise de vue, les photos sur support numérique.*

Source : Document d'auteurs

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
SUJET	2309-MCVB-2 3	Page 9 sur 14

MISSION 2 – PARTICIPER AU SALON HEAVENT PARIS

Dans un marché concurrentiel, Brice Durandet, souhaite diversifier son activité afin d'élargir sa clientèle. Il a repéré le secteur de l'événementiel comme étant porteur. Le drone peut intervenir lors de différents événements pour prendre des photos ou des vidéos et immortaliser les instants vécus.

De plus, le drone intervient aussi sur l'aspect sécuritaire pour surveiller en temps réel le déroulement de l'événement dans son ensemble.

Le secteur de l'événement est en constante évolution, grâce aux innovations de plus en plus nombreuses et performantes. Ces évolutions sont présentées au salon Heavent Paris qui accueille chaque année un public de professionnels en quête de nouveautés. C'est pour ces raisons qu'AIRSUB Drone participera à ce salon qui aura lieu du 14 au 16 novembre 2023.

Activité 1 : préparer la participation au salon Heavent Paris



La force de vente est un atout majeur lors d'un salon. Brice Durandet fait le choix de recruter trois commerciaux supplémentaires pour renforcer l'équipe, ce qui portera la force de vente à cinq personnes.

À partir des ressources n°9 à 10 et de vos compétences, réaliser les activités 2.1 à 2.4

2.1 Concevoir la fiche-contact qui vous servira à collecter les informations sur les visiteurs de votre stand.



La réussite d'une entreprise sur un salon dépend de l'implication des commerciaux, de l'attractivité du stand ainsi que des animations et démonstrations proposées. Votre responsable vous demande de réfléchir en amont aux moyens qui permettront de favoriser l'investissement de la force de vente et ceux qui rendront votre stand attractif.

2.2 Proposer trois leviers pour motiver les commerciaux durant le salon. Justifier votre réponse.

2.3 Proposer deux actions à mettre en place sur le stand afin d'attirer les visiteurs. Justifier vos choix

2.4 Proposer trois actions à mettre en œuvre lors du salon pour permettre d'augmenter le nombre d'abonnés sur la page Instagram Airsubdrone. Justifier vos propositions.

Activité 2 : analyser les résultats du salon



Le salon Heavent Paris a fermé ses portes. Votre responsable vous demande d'établir un bilan global de l'opération. Votre bilan s'attachera à mesurer à la fois la rentabilité de l'événement et son impact sur les réseaux sociaux.

À partir des ressources n°11 à 15 et de vos compétences, réaliser les activités 2.5 à 2.8

2.5 Évaluer le coût de la participation de l'entreprise au salon.

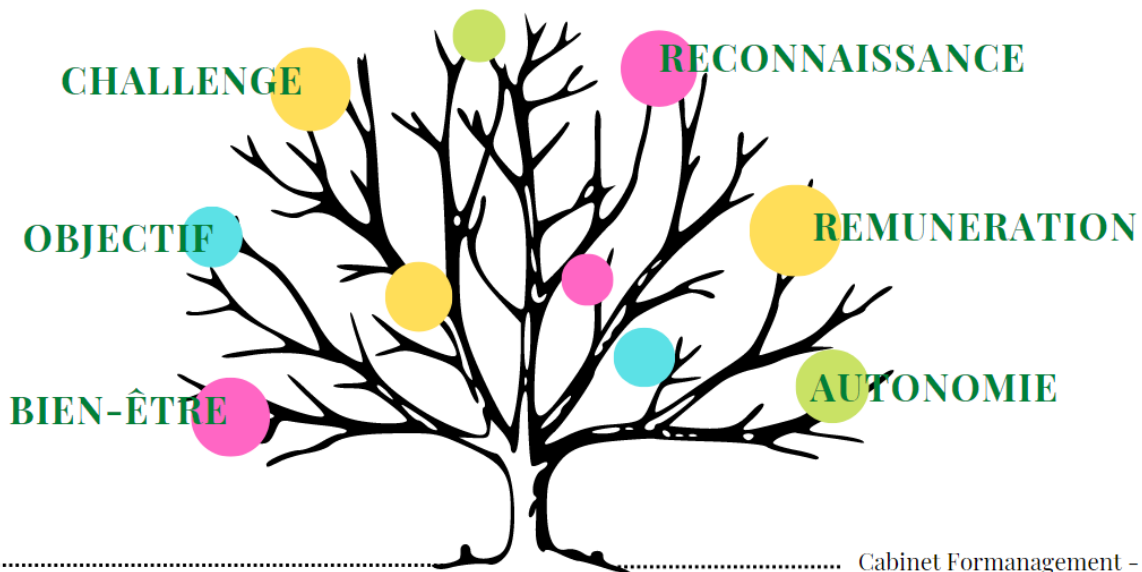
2.6 Analyser les résultats et la rentabilité de l'opération d'un point de vue quantitatif et qualitatif.

2.7 Réaliser une analyse comparative des résultats des commerciaux.

2.8 Proposer deux axes d'amélioration des performances de l'opération et des commerciaux. Justifier vos propositions.

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
SUJET	2309-MCVB-2 3	Page 10 sur 14

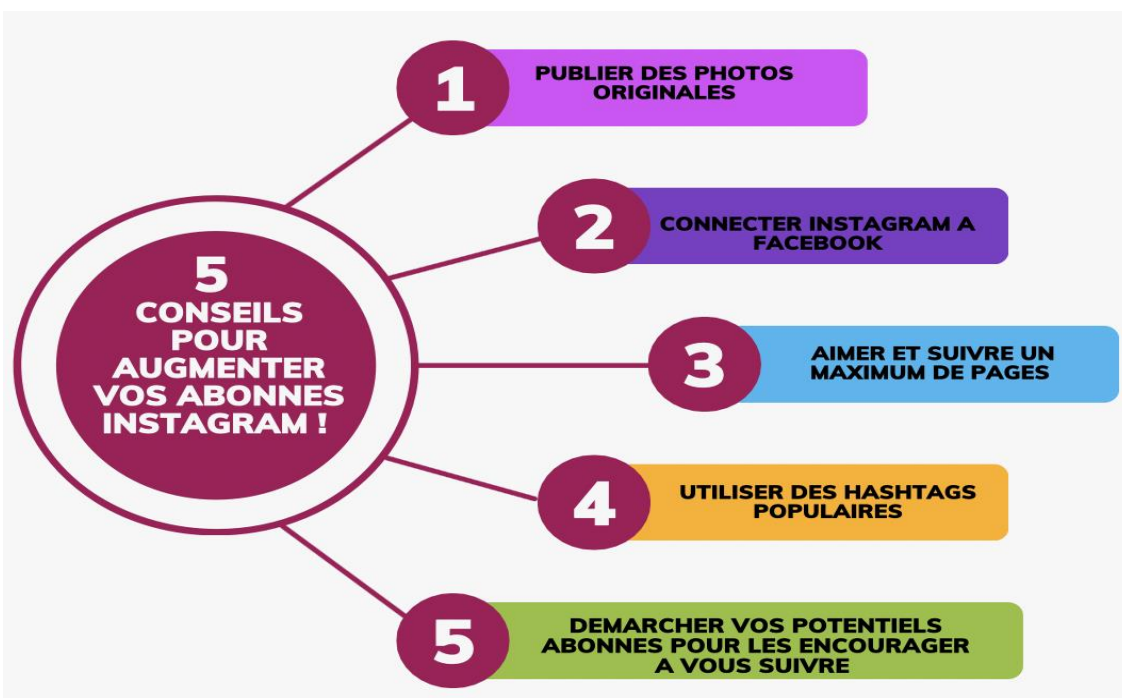
MOTIVER SON ÉQUIPE



Cabinet Formangement - Mai 2023

Source : Document d'auteurs

Ressource 10 : 5 conseils pour augmenter votre nombre d'abonnés sur Instagram



Source : Document d'auteurs

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
SUJET	2309-MCVB-2 3	Page 11 sur 14

Ressource 11 : Plaquette tarifaire du Salon Heavent 2023




TARIFS

14, 15 & 16 Novembre 2023
 Paris Porte de Versailles - Hall 4

Stand 12 m ²	2 400 € TTC
Stand 24 m ²	4 000 € TTC
Frais de dossier.....	70 € TTC
options :	
Electricité	120 € TTC
Raccordement eau	80 € TTC

LE STAND 12 m² : parfait pour les projets solo
 24 m² : indispensable pour les démonstrations et le travail d'équipe!



Source : Document d'auteurs

Ressource 12 : Facture du recrutement des commerciaux pour le salon Heavent

Adecco Travail Temporaire
 AGENCE ADECCO
 10 RUE FOURRE
 44000 NANTES



SOCIETE AIRSUBDRONE

 85620 ROCHESEVIERE

FACTURE

N° facture	Date facture	Code client
11-2023-157	30/11/23	T-29

Libellé	Prestation	Heures ou Quantités	Tarif	Montant
Peter ANDRE - Commercial Du 13/11 au 16/11	HEURES NORMALES	30,00	28,42	852,60
Pauline BOIDRON - Commercial Du 13/11 au 16/11	HEURES NORMALES	30,00	28,42	852,60
David QUENTIN - Commercial Du 13/11 au 16/11	HEURES NORMALES	30,00	28,42	852,60
Total des heures		90,00		

Facture N°	11-2023-157	Montant H.T.	2557,80	% T.V.A.	20,00	Montant T.V.A.	511,56	Net à payer	3 069,36 €
Montant	3 069,36 €	Conditions de règlement (escompte néant)		Échéance		Virement 31/12/23			
Code Client	T-29	www.adecco.fr RCS 998823504 Capital social 89 471 753,50 € siège social 2 rue Henri Legay, 69100 VILLEURBANNE							



Source : Document d'auteurs

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
SUJET	2309-MCVB-2 3	Page 12 sur 14

Ressource 13 : Extrait du suivi comptable d'Airsubdrone

EXTRAIT SUIVI COMPTABLE TRIMESTRE 4 2023



Règlements trimestre 4 2023

ORIGINE CLIENT	DATE ENCAISSEMENT	NOM DU CLIENT	MONTANT	MOYEN DE PAIEMENT
Prospection	01/10/23	GAEC DE L'AUDE	850,00 €	Chèque
Recommandation	05/10/23	SIEMENS	17 500,00 €	Chèque
Salon HEAVENT	16/11/23	VILLE DE VIRE	1 500,00 €	Chèque
Salon HEAVENT	25/11/23	ORANGE S.A.	2 750,00 €	Virement
Salon POLLUTEC	26/11/23	PASQUIER	4 500,00 €	Chèque
Recommandation	26/11/23	AIRBUS	12 300,00 €	Virement
Salon HEAVENT	02/12/23	ASF	2 680,00 €	Virement
Prospection	10/12/23	FREE	2 580,00 €	Chèque
Recommandation	25/12/23	LA FERME ANGEVINE	1 500,00 €	Chèque

Source : Document d'auteurs

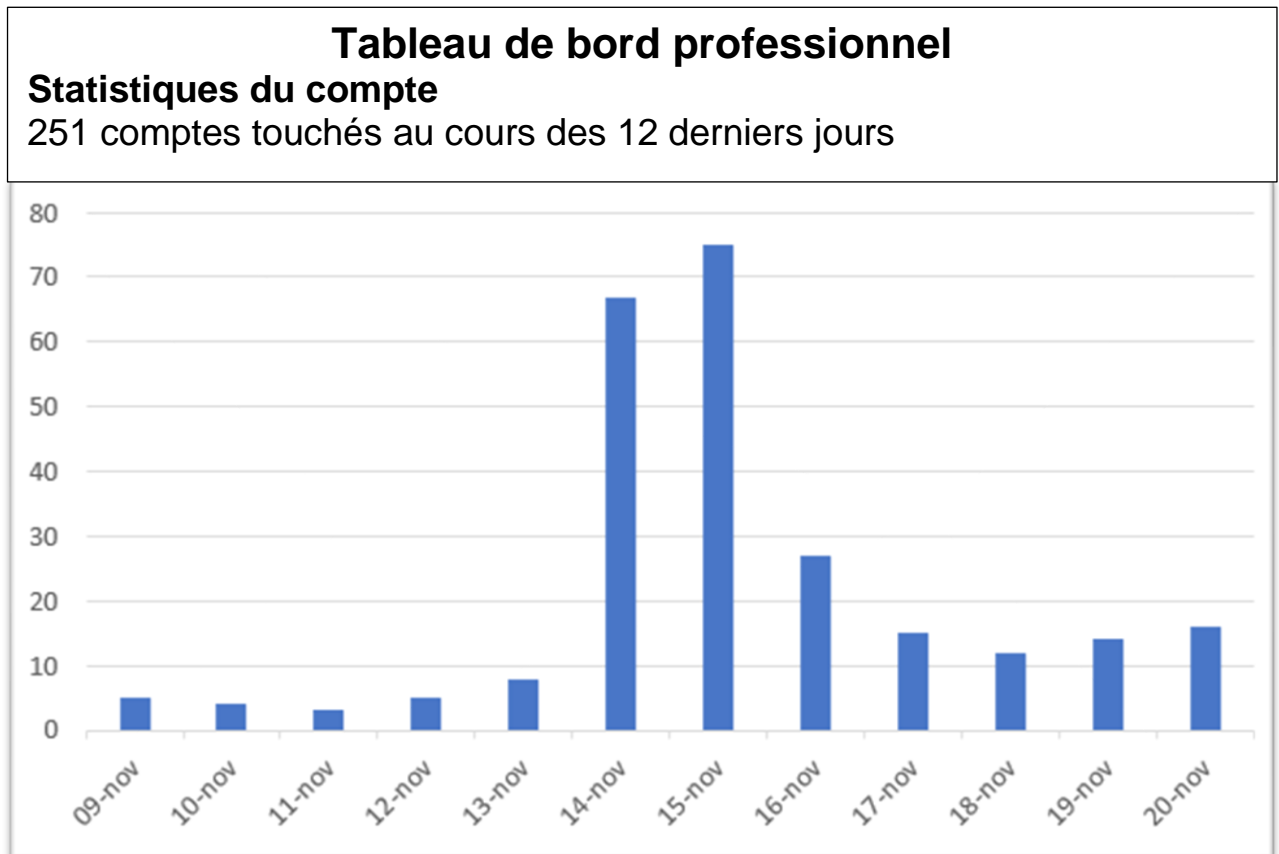
Ressource 14 : Tableau de bord de la force de vente sur le salon Heavent

TABLEAU DE BORD DU SALON HEAVENT						
OBJECTIFS GLOBAUX						
OBJECTIFS PAR COMMERCIAL			OBJECTIF POUR AIRSUB			
CONTACTS OBTENUS	16		80			
PRISES DE RDV	8		40			
SIGNATURES DE CONTRATS	2		10			
RESULTATS AIRSUB						
	CONTACTS OBTENUS	R/O *	PRISES DE RDV	R/O	SIGNATURE DE CONTRATS	R/O
AIRSUB	75	93,75%	29	72,50%	7	70%
RESULTATS INDIVIDUELS						
COMMERCIAUX	CONTACTS OBTENUS	R/O	PRISES DE RDV	R/O	SIGNATURE DE CONTRATS	R/O
MARC LEDERS	18	112,50%	4	50%	2	100%
VOUS	15	93,75%	7	87,50%	2	100%
DAVID QUENTIN	13	81,25%	7	87,50%	1	50%
PAULINE BOIDRON	12	75%	3	37,50%	0	0%
PETER ANDRE	17	106,25%	8	100%	2	100%

*R/O : Taux de réalisation de l'objectif

Source : Document d'auteurs

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
SUJET	2309-MCVB-2 3	Page 13 sur 14



*Followers : Suiveurs.

Source : Document d'auteurs

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
SUJET	2309-MCVB-2 3	Page 14 sur 14