

## SUJET OXYBUL - Grille d'évaluation

Compétences	Activités du candidat	Descripteurs	Degré de maitrise et indicateurs				
Mission 1 - Activité 1 : Assurer les opérations préalables à la vente			NT	1	2	3	4
<p><b>Assurer les opérations préalables à la vente</b> Établir les commandes des produits auprès de la centrale d'achat et/ou des fournisseurs indépendants sélectionnés avec la hiérarchie, en tenant compte des contraintes</p> <p><i>-&gt; Les stocks sont optimisés afin d'une part, d'éviter les ruptures et les surstocks</i></p>	<p><b>1.1 Déterminer les quantités de KAPLA à commander</b></p>	<p>Identification des éléments de calculs (usage du cadencier, prise en compte des produits restants, des ventes prévisionnelles et de l'augmentation annuelle des ventes)</p> <p>Maîtrise des techniques calculatoires</p> <p>Justesse des résultats</p>		<p>Les quantités à commander sont erronées et aucun des deux paramètres n'a été pris en compte.</p>	<p>Le cadencier n'est pas pris en compte pour identifier les produits restants OU l'évolution des ventes prévisionnelles n'est pas prise en compte pour déterminer les quantités à commander. Les quantités à commander sont justes au regard de la non prise en compte de ces deux paramètres.</p>	<p>Le cadencier est pris en compte pour identifier les produits restants mais le résultat est erroné OU l'évolution des ventes prévisionnelles est erronée. Les quantités à commander sont calculées en tenant compte de ces deux paramètres même s'il y a une étourderie dans les calculs.</p>	<p>Le cadencier est utilisé à bon escient pour identifier les produits restants. Les ventes prévisionnelles sont justes au regard de l'augmentation annuelle des ventes.</p> <p>Les quantités à commander sont présentes et tiennent compte des quantités restantes pour avoir zéro stock en fin de période.</p>
<p><b>Assurer les opérations préalables à la vente</b> Réceptionner, contrôler et stocker les marchandises (quantitatif et qualitatif)</p>	<p><b>1.2. Contrôler la marchandise à réception : indiquer le cas échéant les éventuelles anomalies relevées.</b></p>	<p>Identification des éléments à contrôler</p> <p>Repérage des anomalies</p>		<p>Novice : L'anomalie n'a pas été repérée OU est erronée.</p>		<p>Expert : L'anomalie a été repérée et est juste</p>	
<p><b>Assurer les opérations préalables à la vente</b> Veiller à la gestion rigoureuse des stocks et au réapprovisionnement en tenant compte des règles de sécurité et d'hygiène</p>	<p><b>1.3. Evaluer la performance des stocks en calculant le stock moyen, le taux de rotation et la durée de stockage pour chacun de ces produits. Pour décembre 2021, se baser sur les prévisions de vente et de commande.</b></p>	<p>Identification des éléments de calculs (les bons chiffres sont sélectionnés pour réaliser les calculs)</p> <p>Maîtrise des techniques calculatoires</p> <p>Justesse des résultats</p>		<p>Moins d'une réponse dans deux des attendus : Stock moyen Coefficient de rotation Durée de stockage</p>	<p>Justesse d'au moins une réponse dans deux des attendus : Stock moyen Coefficient de rotation Durée de stockage</p>	<p>Les stocks moyens de la période sont calculés et justes pour au moins l'une des deux références. Les coefficients de rotation de la période sont calculés et justes pour au moins l'une des deux références. Les durées de stockage de la période sont calculées et justes pour</p>	<p>Les stocks moyens de la période sont calculés et justes pour les deux références. Les coefficients de rotation de la période sont calculés et justes pour les deux références. Les durées de stockage de la période sont calculées et justes pour les deux références.</p>

	<i>Présenter les résultats sous forme de tableau.</i>					au moins l'une des deux références.	
	<b>1.4. Commenter sachant que la moyenne de stockage de ce type de produit est de 10 jours.</b>	Pertinence de l'interprétation des résultats		Commentaire non pertinent ou très incomplet, voir inexistant.	Comparaison d'au moins l'un des indicateurs produits aux indicateurs nationaux pertinente OU comparaisons pour les deux produits moins pertinents. Pas d'explication sur l'origine possible des résultats	Comparaison d'au moins l'un des indicateurs produits aux indicateurs nationaux pertinente OU comparaisons pour les deux produits moins pertinents. Proposition d'une explication de ces résultats un peu brouillon.	Comparaison entre l'indicateur des deux produits et les indicateurs nationaux pertinente. Proposition d'une explication cohérente de ces résultats.
<b>Mission 1 - Activité 2 : Préparer les commandes des clients issus de l'omnicanal</b>			<b>NT</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Assurer les opérations préalables à la vente</b>  Préparer les commandes des clients issues de l'omnicanal  -> Les ventes sont suivies régulièrement	<b>2.1. Repérer les différentes étapes permettant d'assurer le suivi d'une commande en clic and collect et réaliser une note explicative à destination des prochains vendeurs nouvellement embauchés.</b>	Présence et repérage de toutes les étapes		La forme de la note n'est pas du tout respectée : seul le texte principal apparaît ou un à deux éléments de la note.	La forme de la note de service est peu maîtrisée : il manque la majorité des éléments de la note	La forme de la note de service est relativement maîtrisée : présence et justesse d'au moins les éléments ci-dessous : Objet Destinataire Emetteur Note n°...	La forme de la note de service est maîtrisée : présence et justesse des éléments ci-dessous : Date Objet Destinataire Emetteur Note n°... Signature
		Résumé complet pour chaque étape Justesse des éléments figurant dans la note  Respect de la forme attendue pour la note de service		Repérage peu effectif des étapes Eléments de réponses erronées Rédaction peu claire	Présence et repérage de certaines étapes du suivi de commande ET/OU Informations incomplètes pour chaque étape présentes ET/OU Certains éléments erronés ET/OU Rédaction moins qualitative	Présence et repérage de toutes les étapes du suivi de commande ou de la majorité des étapes ET/OU Résumé complet pour chaque étape présentes ET/OU Justesse des éléments figurant dans la note ou un seul élément erroné ET/OU Rédaction moins qualitative	Présence et repérage de toutes les étapes du suivi de commande Résumé complet pour chaque étape Justesse des éléments figurant dans la note Rédaction de qualité (lisibilité et clarté des idées, ponctuation)
	<b>2.2. Rédiger le message qui sera envoyé automatiquement à Mme Tartempion</b>	Respect de la forme et du ton employé dans le cadre d'un message commercial en BtoC		Forme et ton employé dans le cadre d'un message commercial en BtoC non adaptée et en adéquation avec le	Forme et ton employé dans le cadre d'un message commercial en BtoC peu adaptée et en	Respect de la forme et du ton employé dans le cadre d'un message commercial en BtoC et en adéquation avec le	Respect de la forme et du ton employé dans le cadre d'un message commercial en BtoC et en adéquation avec le

	<p><b>lorsque sa commande sera prête.</b></p>	<p>Pertinence des éléments présents dans le message (n° commande, montant, date, lien vers le suivi et coordonnées du point de vente)</p> <p>Justesse des éléments présents dans le message</p> <p>Rédaction professionnelle du message : pas de fautes d'orthographe ou de syntaxe, vocabulaire professionnel</p>		<p>support choisi par l'élève ET/OU</p> <p>Incomplétude des éléments de réassurance dans le message (n° commande, montant, date, lien vers le suivi et coordonnées du point de vente) ET/OU</p> <p>Plusieurs erreurs dans les éléments présents dans le message ET/OU</p> <p>Rédaction peu professionnelle : plus de 3 fautes d'orthographe ou de syntaxe, vocabulaire professionnel ET/OU</p> <p>Choix du support de communication incohérent</p>	<p>adéquation avec le support choisi par l'élève ET/OU</p> <p>Incomplétude des éléments de réassurance dans le message (n° commande, montant, date, lien vers le suivi et coordonnées du point de vente) ET/OU</p> <p>Une ou des erreurs dans les éléments présents dans le message ET/OU</p> <p>Rédaction à améliorer : plus de 3 fautes d'orthographe ou de syntaxe, vocabulaire professionnel ET/OU</p> <p>Manque de pertinence du choix du support de communication : sms ou mail</p>	<p>support choisi par l'élève ET/OU</p> <p>Incomplétude des éléments de réassurance dans le message (n° commande, montant, date, lien vers le suivi et coordonnées du point de vente) ET/OU</p> <p>Justesse des éléments présents dans le message ET/OU</p> <p>Rédaction à améliorer : moins de 3 fautes d'orthographe ou de syntaxe, vocabulaire professionnel ET/OU</p> <p>Pertinence du choix du support de communication : sms ou mail</p>	<p>support choisi par l'élève</p> <p>Présence des éléments de réassurance dans le message (n° commande, montant, date, lien vers le suivi et coordonnées du point de vente)</p> <p>Justesse des éléments présents dans le message</p> <p>Rédaction professionnelle du message : pas de fautes d'orthographe ou de syntaxe, vocabulaire professionnel</p> <p>Pertinence du choix du support de communication : sms ou mail</p>
	<p><b>2.3. Présenter trois points d'attention permettant d'optimiser un service de click and collect et de satisfaire au mieux le client.</b></p>	<p>Présence de 3 points d'attention distincts et pertinents</p> <p>Reformulation des points d'attention</p> <p>Compréhension des points d'attention</p>		<p>Moins de deux points d'attention distincts</p> <p>Aucun effort de reformulation et de synthétisation des points d'attention</p>	<p>Présence de deux points d'attention distincts et relativement pertinents ET/OU</p> <p>Un effort de reformulation et de synthétisation des points d'attention ET/OU</p> <p>Aucun effort de reformulation et de</p>	<p>Présence de 3 points d'attention distincts et pertinents</p> <p>Aucun effort de reformulation et de synthétisation des points d'attention</p>	<p>Présence de 3 points d'attention distincts et pertinents</p> <p>Un effort de reformulation et de synthétisation des points d'attention</p>

				synthétisation des points d'attention				
Mission 1 - Activité 3 : Etablir le prix en fonction de variables commerciales données				NT	1	2	3	4
<p><b>Assurer les opérations préalables à la vente</b></p> <p>Établir le prix en fonction de variables commerciales données</p>	<p><b>3.1. Calculer le prix de vente du nouveau produit en tenant compte de toutes les données commerciales. Justifiez votre réponse et arrondissez vos résultats à deux chiffres après la virgule.</b></p>	<p>Complétude des calculs</p> <p>Justesse des calculs</p>		<p>Plus de 3 erreurs démontrant une incompréhension du travail attendu ou du processus de réalisation du travail</p>	<p>Erreurs dans deux des éléments suivants :</p> <p>Le prix moyen pratiqué par les concurrents est erroné, ainsi que la logique de calcul</p> <p>Le coût d'achat unitaire est erroné, ainsi que la logique de calcul</p> <p>Le coût d'achat unitaire comprenant les frais de distribution est erroné, ainsi que la logique de calcul</p> <p>Le calcul du prix de vente HT en tenant compte de la marge est erroné, ainsi que la logique de calcul</p> <p>Le PV TTC (bon taux de TVA, formule et résultat justes) est erroné, ainsi que la logique de calcul</p>	<p>Présence du prix moyen pratiqué par les concurrents et justesse du calcul ou justesse de la logique de calcul ET/OU</p> <p>Justesse du calcul/ou de la logique de calcul du coût d'achat unitaire ET/OU</p> <p>Justesse du calcul/ou de la logique de calcul du coût d'achat unitaire comprenant les frais de distribution ET/OU</p> <p>Justesse du calcul/ou de la logique de calcul du prix de vente HT en tenant compte de la marge ET/OU</p> <p>Justesse du calcul/ou de la logique de PV TTC (bon taux de TVA, formule et résultat justes)</p>	<p>Présence du prix moyen pratiqué par les concurrents et justesse du calcul</p> <p>Justesse du calcul du coût d'achat unitaire</p> <p>Justesse du calcul du coût d'achat unitaire comprenant les frais de distribution</p> <p>Justesse du calcul prix de vente HT en tenant compte de la marge</p> <p>Justesse du calcul de PV TTC (bon taux de TVA, formule et résultat justes)</p>	
	<p><b>3.2. En déduire la pertinence de proposer ce nouveau produit au regard des objectifs financiers.</b></p>	<p>Pertinence de l'analyse</p> <p>Justification de la réponse</p>		<p>Aucune réponse</p>	<p>L'analyse est peu pertinente au regard des résultats fournis par l'élève (si résultats faux, partir des réponses de l'élève)</p>	<p>L'analyse est pertinente au regard des résultats fournis par l'élève (si résultats faux, partir des réponses de l'élève)</p>	<p>L'analyse est pertinente au regard des résultats fournis par l'élève (si résultats faux, partir des réponses de l'élève)</p>	

					Pas de justification ou une justification erronée venant appuyer la décision de référencer ou pas le produit	Pas de justification ou une justification erronée venant appuyer la décision de référencer ou pas le produit	Au moins une justification venant appuyer la décision de référencer ou pas le produit	
	<b>3.3. Citer l'un des autres éléments pouvant être pris en compte dans la fixation du prix de vente d'un produit ou d'un service.</b>	Pertinence de la réponse			Novice : Aucune réponse ou réponse peu pertinente	Expert : La réponse est pertinente		
<b>Mission 2 - Activité 1 : Optimiser l'ergonomie du site marchand</b>					1	2	3	4
<b>Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle</b>  Valoriser l'offre sur les sites marchands et les réseaux sociaux	<b>1.1 Recenser au moins 5 éléments de mise en valeur de l'offre sur la page d'accueil du site marchand d'Oxybul.</b>	Présence des éléments de réponse attendus  Pertinence des éléments de réponse  Formulation des réponses qui montre une réelle compréhension des éléments proposés		Un seul élément de réponse ou aucun élément de réponse  Réponse incomplète ou erronée  Pas de reformulation des réponses	Présence d'au moins 2 éléments de réponse  Des éléments de réponse incomplets ou peu pertinents  Pas ou peu de reformulation des réponses	Présence d'au moins 3 éléments de réponse  Pertinence des éléments de réponse  Pas ou peu de reformulation des réponses	Présence de 5 éléments de réponse  Pertinence des éléments de réponse  Un effort de reformulation des réponses qui montre une réelle compréhension des éléments proposés	
	<b>1.2 Proposer deux points d'amélioration pour la fiche produit web.</b>	Présence des éléments de réponse  Pertinence des éléments des réponses		Aucun élément de réponse	Présence d'un élément de réponse ET/OU  Manque de pertinence	Présence d'un ou deux éléments de réponse ET/OU  Pertinence des éléments des réponses ou éléments de réponse relativement pertinent	Présence de 2 éléments de réponse  Pertinence des éléments des réponses	
	<b>1.3 Analyser la performance du site marchand à l'aide aux choix, de deux indicateurs de votre choix et de manière commentée.</b>	Pertinence du choix des indicateurs  Justesse des calculs  Identification des éléments de calculs  Pertinence du commentaire		Manque de pertinence du choix des indicateurs  Formule de calcul erronée ET choix erroné des chiffres pour réaliser les calculs)  OU aucune réponse	Manque de pertinence du choix des indicateurs  Formule de calcul erronée ET/OU  Choix erroné des chiffres pour réaliser les calculs)	Pertinence du choix des indicateurs : taux de rebond et de transformation en priorité OU présence d'au moins le taux de rebond et/ou de transformation accompagné d'un autre indicateur pertinent	Pertinence du choix des indicateurs : taux de rebond et de transformation en priorité OU présence d'au moins le taux de rebond et/ou de transformation accompagné d'un autre indicateur pertinent	

					Commentaire manquant de pertinence OU incomplet OU non présent	Formule de calcul erronée ET/OU Choix erroné des chiffres pour réaliser les calculs) Pertinence du commentaire : interprétation juste des résultats au regard des résultats de l'élève	Justesse de la formule de calcul  Choix des bons chiffres pour réaliser les calculs)  Pertinence du commentaire : interprétation juste des résultats	
<b>Mission 2 - Activité 2 : Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances d'une action commerciale</b>					1	2	3	4
<b>Développer la clientèle</b>  Proposer des actions commerciales génératrices de trafic dans l'unité commerciale	<b>2.1. Dégager trois objectifs/intérêts de cette opération commerciale pour le point de vente.</b>	Présence de 3 éléments de réponse  Pertinence des éléments des réponses		Seulement deux objectifs/intérêts de cette opération commerciale sont partiellement dégagés OU un seul objectif/intérêt de cette opération commerciale est parfaitement dégagé	Seulement deux objectifs/intérêts de cette opération commerciale sont parfaitement dégagés	Les trois objectifs/intérêts de cette opération commerciale sont partiellement dégagés	Les trois objectifs/intérêts de cette opération commerciale sont parfaitement dégagés	
<b>Développer la clientèle</b>  Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances des actions commerciales	<b>2.2. Indiquer trois éléments/indicateurs sur lesquels le magasin devra se baser pour évaluer l'efficacité ou la pertinence de l'opération.</b>	Présence de 3 éléments de réponse  Pertinence des éléments des réponses		Seulement deux deux éléments/indicateurs sur lesquels le magasin devra se baser pour évaluer l'efficacité ou la pertinence de l'opération sont partiellement dégagés OU un seul élément/indicateur sur lequel le magasin devra se baser pour évaluer l'efficacité ou la pertinence de l'opération est parfaitement dégagé	Seulement deux éléments/indicateurs sur lesquels le magasin devra se baser pour évaluer l'efficacité ou la pertinence de l'opération sont parfaitement dégagés	Les trois éléments/indicateurs sur lesquels le magasin devra se baser pour évaluer l'efficacité ou la pertinence de l'opération sont partiellement dégagés	Les trois éléments/indicateurs sur lesquels le magasin devra se baser pour évaluer l'efficacité ou la pertinence de l'opération sont parfaitement dégagés	
<b>Développer la clientèle</b> Générer des contacts positifs/utiles	<b>2.3. Proposer une action de vente au rebond en lien avec cette opération.</b>	Proposition d'une action pertinente				Une proposition d'action pertinente est partiellement dégagée	Une proposition d'action pertinente est parfaitement dégagée	
<b>Mission 2 - Activité 3 : Implanter les produits selon une logique commerciale et/ou d'entreprise</b>					1	2	3	4

<b>Développer la clientèle</b>  Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances des actions commerciales	<b>3.1. A l'aide d'indicateurs de votre choix, analyser la performance commerciale de l'univers</b> <i>Détailler les calculs et arrondir les résultats à deux chiffres après la virgule.</i>	Présence de 2 éléments de réponse minimum  Justesse des calculs		Calculs erronés ou aucune réponse	Présence d'un élément de réponse Avec un calcul juste	Présence de 2 éléments de réponse minimum  Justesse des calculs
	<b>3.2 Conclure sur la pertinence de cette nouvelle implantation et proposer d'éventuels réajustements.</b>	Pertinence de l'analyse des résultats/performances		Novice : aucun commentaire ou commentaire manquant de pertinence, mauvaise interprétation des résultats	Analyse incomplète mais pertinente des résultats/performances	Analyse complète et pertinente des résultats/performances
<b>POSITIONNEMENT</b>						