

N° anonymat :

Note finale = / 80

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. LUTTER CONTRE LE GASPILLAGE ALIMENTAIRE			NT	1	2	3	4
Activité 1. Optimiser les commandes							
Assurer les opérations préalables à la vente 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 Critère d'évaluation Respect des délais de passation des commandes au meilleur rapport coût/prestation	1.1 Déterminer les quantités de produits bio à commander	Identification des éléments de calculs Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats					
	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	1.2 Calculer le taux de marque	Identification des éléments de calculs Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats				
1.3. Analyser les résultats		Compréhension des résultats					
	1.4 Justifier la décision de conserver des prix de vente TTC constants	Identification des éléments de justification Justification argumentée du lissage des prix					
Activité 2. Réceptionner les marchandises et actualiser les prix							
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 Respect des règles d'hygiène, de sécurité et d'économies d'efforts	2.1 Identifier et organiser les tâches principales	Identification des tâches à réaliser avant l'ouverture Identification des tâches à réaliser le matin Présentation organisée sous forme de tableau					
	2.2 Distinguer et analyser les tâches spécifiques à l'activité du 24 avril	Repérage des tâches spécifiques à traiter Analyse des tâches spécifiques Prise de décision					
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	2.3 Calculer les prix de vente	Identification des éléments de calculs Prise en compte des variables commerciales Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats					
	2.4 Analyser les résultats	Mise en exergue des éléments de constat Interprétation des résultats					

Activité 3. Valoriser les invendus en pratiquant la vente de produits antigaspi

Assurer les opérations préalables à la vente Respecter les règles de valorisation des déchets et réduire le gaspillage Lutter contre la démarque Critère d'évaluation Réduction des ruptures, des surstocks et de la démarque	3.1 Réaliser un état des lieux des actions mises en place par Cora	Identification des avantages pour Cora et pour le client Présentation des points forts de l'App Too Good To Go					
	3.2 Apprécier la pertinence du recours aux influenceurs	Proposition d'arguments appropriés					
	3.3 Analyser l'état de la démarque de ce rayon	Identification des taux de démarque (les plus forts et les plus faibles) Mise en exergue des éléments de constat Interprétation des résultats					

Compétences et critères d'évaluation	Activités du candidat	Descripteurs	Evaluation				
			Degré de maîtrise				
	MISSION 2. DEVELOPPER LA CLIENTELE ET PARTICIPER A LA MISE EN PLACE D'UN ESPACE COMMERCIAL INNOVANT		NT	1	2	3	4
Activité 4. Développer une stratégie communautaire							
Développer la clientèle Communiquer sur l'événement Recourir aux sites marchands et aux réseaux sociaux Critère d'évaluation Cohérence des choix des moyens d'information et de communication, avec les objectifs commerciaux et financiers	4.1 Créer le contenu d'une publicité destinée à être diffusée sur le média social Facebook	Complétude des informations à diffuser sur le post Présentation professionnelle Communication écrite					
	4.2 Sélectionner la technique d'optimisation du bouton d'action	Analyse de l'efficacité de chaque technique Choix motivé d'une technique					
Développer la clientèle Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances des actions commerciales Critère d'évaluation Pertinence de l'analyse des résultats/performances	4.3 Mesurer et analyser l'efficacité de votre campagne publicitaire	Application de la technique calculatoire Justesse des résultats Appréciation justifiée de l'efficacité et des limites des indicateurs Mise en corrélation avec les objectifs de Cora					
Activité 5. Participer à l'implantation du bar à salade et de l'espace <i>coworking</i>							
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 Qualité des comptes rendus effectués	5.1 Présenter, les avantages de l'implantation de l'espace de <i>coworking</i> et du bar à salade	Sélection des informations à présenter Présentation professionnelle Communication écrite					
Développer la clientèle Proposer des actions commerciales génératrices de trafic dans l'unité commerciale Participer à la planification et à l'organisation des actions de promotion des marchandises Démarcher une nouvelle clientèle Critère d'évaluation Contribution aux actions commerciales engagées par l'entreprise afin de générer du trafic client	5.2 Identifier les tâches à réaliser pour préparer l'opération	Identification des principales tâches professionnelles Présentation synthétique					

<p>Développer la clientèle Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances des actions commerciales</p> <p>Critère d'évaluation Pertinence de l'analyse des résultats/performances</p>	<p>5.3 Déterminer les performances prévisionnelles de l'action commerciale</p> <ul style="list-style-type: none"> • Evaluer • Analyser et conclure 	<p>Proposition d'indicateurs pertinents Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats Mise en exergue des éléments de constat Interprétation des résultats Mise en relation investissement / performance du magasin</p>					
<p>Activité 6. Mesurer et analyser l'efficacité de la stratégie digitale de l'espace <i>coworking</i></p>							
<p>Développer la clientèle Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances des actions commerciales</p> <p>Critère d'évaluation Pertinence de l'analyse des résultats/performances</p>	<p>6.1 Analyser les performances du site de vente en ligne</p>	<p>Repérage des principaux indicateurs significatifs Analyse qualitative et quantitative des performances</p>					
	<p>6.2 Formuler deux recommandations pour limiter l'abandon de panier</p>	<p>Réalisme des propositions Complémentarité des propositions : commerciale et technique</p>					
		<p>NOTE FINALE</p>			<p>/ 80</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>/20</p>			