

Académie de Versailles

**Baccalauréat
Professionnel
VENTE**

3 décembre 2013

**Réunion des professeurs de la filière Vente
intervenant en Terminale BPR Vente
Lycée Les Côtes de Villebon – Meudon**

ORDRE DU JOUR

- Bilan de la session d' examen 2013
- Consolidation de la rénovation de la voie professionnelle
- Harmonisation des pratiques en économie-droit
- Préparation de la session 2014 :
 - ❖ Rappel des règles de l' évaluation en CCF,
 - ❖ Rappel de la réglementation E2, E3
 - ❖ Organisation de la session 2014
- Questions diverses

Bac Pro Vente

**LA CONSOLIDATION
DE LA RÉNOVATION
DE LA VOIE
PROFESSIONNELLE**

L'accrochage scolaire

- **Créer une « rupture » pédagogique avec le collège :**
 - Privilégier le fonctionnement de type entreprise, la réalité professionnelle
 - Exploiter les acquis des PFMP
 - Favoriser l'interaction et le travail de groupe
 - Soumettre des situations problèmes
 - Impulser des projets (même modestes)
- **Intervenir en Accompagnement Personnalisé :**
 - Construire une relation différente avec l'élève, favoriser le côté à côté
 - S'intéresser à ses besoins, les prendre en compte
 - Faire autrement que pendant la classe
 - Aider à réussir les examens, susciter l'envie de poursuivre ses études
 - Anticiper les difficultés
- **Revisiter les modalités d'intervention :**
 - Entreprendre des co-animations avec des professeurs de la même spécialité et/ou d'une spécialité différente (EGLS)
 - Inviter des professionnels
 - Explorer la pédagogie différenciée
 - Introduire le numérique : jeux sérieux, plate-forme collaborative...

LA CONSOLIDATION DE LA RÉNOVATION DE LA VOIE PROFESSIONNELLE

- Le programme d' **économie/droit**,
- Modalités de certification : CCF oral, objets d' étude
- <http://www.cerpeg.ac-versailles.fr/spip.php?article32>
- <http://www.creg.ac-versailles.fr/spip.php?article553>
- <http://www.creg.ac-versailles.fr/spip.php?article522>

Bac Pro Vente

**PRÉPARATION DE LA
SESSION 2014**

LA PRATIQUE DU CCF

BPR VENTE
2014

Evaluation en CCF

- Définition du CCF :

Evaluation **certificative** de compétences **terminales, par sondage,**
par les formateurs eux-mêmes,
au fur et à mesure que **les formés atteignent**
le niveau requis.

LA PRATIQUE DU CCF

- Un mode d' évaluation **souple**,
- qui requiert de la part de l' enseignant une **réflexion approfondie**,
- pour mettre en place une **organisation structurée**,
- afin de ne pas prendre les **élèves** au dépourvu.

Les exigences attachées à l'épreuve E21

« Négociation - Vente
Grille d'évaluation E2
en épreuve ponctuelle »

BPR VENTE
2014

Les exigences attachées à l'épreuve E21

■ Une situation d'évaluation :

- En centre d'oraux,
- Devant un jury composé d'un professeur et d'un professionnel (= un client + un observateur),
- D'une durée de 30 minutes, après un temps de préparation de 30 minutes,
- Prenant appui sur un dossier « Produits – Entreprise – Marchés » réalisé par l'élève.

Les exigences attachées à l'épreuve E21

■ L'épreuve orale E21 :

Négociation – Vente / Coefficient 4

- Remise des dossiers dans les centres d'interrogation.
 - Le Recteur fixe la date à laquelle **le dossier « produit – entreprise – marchés »**, support de l'épreuve, est remis en deux exemplaires, par les candidats dans les centres d'interrogation.
- Traitement des dossiers
 - La commission académique se réunit dans chaque centre d'interrogation pour identifier :
 - ① **Les dossiers manquants ou non conformes**
 - ② **Les dossiers partiellement conformes ou incomplets**

Les exigences attachées à l'épreuve E21

- **Déroulement de l'épreuve orale (en 2 phases) :**
 - Chaque commission d'évaluation devra prendre connaissance des dossiers candidats,
 - **1^{ère} phase** : concevoir, à partir du dossier, la situation de négociation-vente à proposer au candidat et s'y tenir,
 - Veiller à ce que la simulation n'excède pas 15 min.,
 - Laisser au candidat la possibilité d'utiliser tous les documents commerciaux en relation avec la situation,
 - **2^{ème} phase OBLIGATOIRE** : Auto-analyse de la simulation, techniques de vente mises en œuvre, cohérence des différentes étapes (15 min. maximum),
 - Évaluer la prestation grâce à la grille d'évaluation. Le document de cadrage doit ensuite être agrafé à cette annexe.
- **Composition du dossier :**
 - 8 à 10 pages maximum présentées sur support papier et élaborées à l'aide de l'outil informatique,
 - Comporte 2 parties : La fiche signalétique d'une ou deux entreprises et 3 fiches décrivant une situation de négociation.
- Les 3 situations doivent être nettement différenciées, et permettre au jury de disposer de plusieurs contextes, de plusieurs types de clients et de plusieurs gammes ou lignes de produits ou services.

Les exigences attachées aux épreuves E31 et E32

« Épreuve prenant en compte la
formation
en milieu professionnel » et le
« Projet de prospection »

Les exigences attachées à l'épreuve E 31

- **E31 – Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle :**
 - **Les candidats relevant du contrôle en cours de formation :**
 - La note finale correspond à la synthèse des évaluations du candidat réalisées au cours de ses périodes de formation en milieu professionnel.
 - **Les candidats relevant de l'épreuve ponctuelle :**
 - Forme de l'évaluation : il s'agit d'un entretien oral de 30 min. maximum prenant appui sur un dossier professionnel réalisé et présenté par le candidat.
 - Le dossier E31 suit les mêmes règles que le dossier E21 tant en terme de dépôt dans les centres d'interrogation que de vérification de conformité.
 - Le dossier se présente sous forme de compte rendu des activités du candidat, de 8 à 10 pages, sur support papier élaboré à l'aide de l'outil informatique. Les activités décrites relèvent obligatoirement de la **prospection, de la négociation et de la fidélisation de la clientèle.**

Les exigences attachées à l'épreuve E32

- **E32 – Le projet de prospection :**
- Cette sous-épreuve vise à évaluer l'aptitude du candidat à élaborer, à présenter et à soutenir un projet de prospection.
- Les candidats relevant du contrôle en cours de formation :
 - Le contrôle en CCF comporte deux évaluations réalisées en centre de formation :
 - ① **Le montage du projet de prospection (15 points),**
 - ② **et la soutenance du projet de prospection (45 points) :** le candidat soutient son projet pendant 30 min. maximum. Il s'appuie sur le document écrit (4 à 6 pages) de présentation de son projet et l'utilisation de supports multimédias. La présence d'un professionnel est souhaitée.

Les exigences attachées à l'épreuve E32

- Les candidats relevant de l'épreuve ponctuelle :
 - Forme de l'évaluation : il s'agit d'un entretien oral de 30 minutes maximum prenant appui sur un dossier professionnel réalisé et présenté par le candidat.
 - Le dossier E32 suit les mêmes règles que le dossier E21 tant en terme de dépôt dans les centres d'interrogation que de vérification.
 - Le dossier, de 4 à 6 pages, est élaboré à l'aide de l'outil informatique.
 - L'épreuve se déroule en 2 temps : Le candidat présente son projet pendant 15 minutes sans être interrompu puis le jury interroge le candidat sur sa démarche de projet et les choix proposés.

A retenir :

■ Le dossier :

- Les différents dossiers doivent absolument être remis à la date exigée, quelque soit la provenance des candidats (scolaires ou non).

A retenir :

■ Le dossier E21 :

- Il faut encourager les élèves à varier les techniques utilisées dans les fiches de négociation du dossier E21.
- Il faut absolument proposer un choix de produits cohérents (gamme ou ligne de produits) pour favoriser une recherche des besoins suffisante.
- Éviter le produit « gratuit » pénalisant au niveau de la négociation.
- Les situations doivent être réellement différenciées.

L'organisation

**Réunion d'organisation prévue
le lundi 3 février à 14h30**

**BPR VENTE
2014**