



Journée de formation de l'Académie de Versailles

BTS MUC

Formation académique
Janvier 2015

Programme

Jeudi 8 janvier 2015 :

...bref retour sur l'épreuve d'ACRC...

**Comment rendre visible l'acquisition
des compétences en PDUC ?**

Lundi 26 janvier 2015 :

**Quelles modalités d'évaluation en
PDUC ?**



Journée du jeudi 08 janvier 2015

***Comment rendre visible l'acquisition
des compétences en PDUC ?***

I. L'épreuve d'ACRC :

- Les compétences évaluées :

C41 Vendre

C42 Assurer
la qualité de
service à la
clientèle

C53 Mettre
en place un
espace
commercial
attractif et
fonctionnel

C54
Dynamiser
l'offre de
produits et
de services

C6
Rechercher
et exploiter
l'information
nécessaire à
l'activité
commerciale

I. L'épreuve d'ACRC :

- Les fiches sont réalisées au fur et à mesure de la formation
- Chaque activité professionnelle donne lieu à une évaluation
- Une activité peut évaluer une ou plusieurs compétences
- Différentes formes d'évaluation : écrites, orales, en UC, en établissement, par le tuteur, par les formateurs...
- Evaluation à un niveau 2 (exemple : C42)

I. L'épreuve d'ACRC :

L'évaluation certificative

- La commission évalue le degré de maîtrise des compétences associées à l'ensemble des activités professionnelles retenues par le ou la candidat(e). Elle statue sur le parcours du candidat, on agrège les évaluations au fil de l'eau.

⇒ **Pas d'oral final qui déterminerait la note, c'est du CCF au fil de l'eau.**

I. L'épreuve d'ACRC :

- L'évaluation finale est réalisée conformément à la grille diffusée dans la circulaire : l'annexe 8
 - * *Les observations portées sur l'annexe 8 recto*
 - * *Les observations portées sur l'annexe 8 verso*

Epreuves E5- ACRC- grille d'évaluation-CCF

annexe 8 recto

Annexe 8 (recto)

| | |
|---|-------------|
| BTS Management des Unités Commerciales Séance 2015 Epreuve d'Analyse et de Conduite de la Relation Commerciale Grille d'évaluation finale ES CCF | |
| CARRETEUR Prénom : Nom(s) : Matricule : | Date : |
| MEMBRE DE LA COMMISSION | Signature : |
| Observations des intervenants lors de la période de formation | |

Synthèse des observations réalisées pendant le parcours de formation

- Période de formation en entreprise ;
- Période de formation en établissement

A partir d'observations complémentaires

- Tuteur ;
- Formateurs

Epreuves E5- ACRC- grille d'évaluation CCF – Annexe 8 verso

Annexe 8 (verso)

| DEGRE DE MAITRISE DES COMPETENCES | | | |
|-----------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|---------------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Subit | Exécute | Maîtrise | Est expert |
| Ne peut pas expliquer | Décrit | Analyse | Résume |
| N'utilise aucune méthode | Met en œuvre les méthodes | Comprend les méthodes | Adapte les méthodes |
| Ne mobilise aucun outil | Pratique les outils | Choisit les outils adaptés | Evalue les outils |
| Donne la main | Fait sous contrôle | Fait en autonomie | Transfère à d'autres situations |
| Agit sans information | Agit avec information | Recherche l'information pour agir | Apporte de l'information |
| Ne communique pas | Fait un compte rendu | Fait comprendre | Fait adhérer |

Passage d'une évaluation par critères à une évaluation par compétence

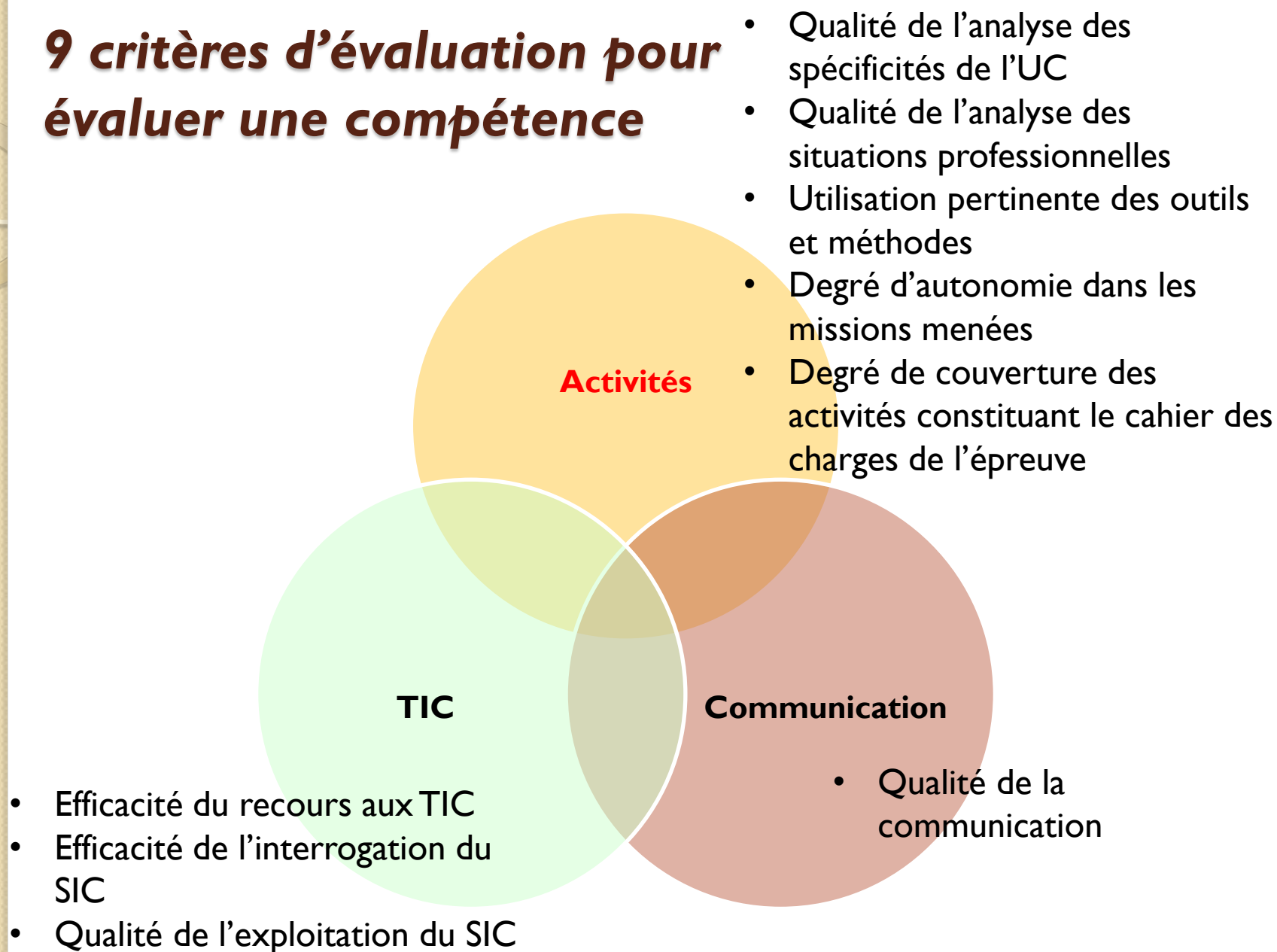
Ensemble des compétences identifiées sur un niveau de précision à 2 chiffres

| EVALUATION DES COMPETENCES | | | | |
|---|-------------------|---|---|---|
| COMPETENCES | DEGRE DE MAITRISE | | | |
| | 1 | 2 | 3 | 4 |
| C41 Assurer la qualité de service à la clientèle | | | | |
| C42 Assurer la qualité de service à la clientèle | | | | |
| C53 Mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel | | | | |
| C54 Dynamiser l'offre de produits et de services | | | | |
| C61 Assurer la veille commerciale | | | | |
| C62 Réaliser et exploiter des études commerciales | | | | |
| C63 Enrichir et exploiter le système d'information commercial | | | | |
| C64 Intégrer les technologies de l'information dans son activité | | | | |

4 niveaux de compétences du candidat : il

- subit
- exécute
- maîtrise
- est expert

9 critères d'évaluation pour évaluer une compétence



ACRC en CCF : Evaluation certificative (finale)

| CRITERES D'EVALUATION | DEGRE DE MAITRISE DES COMPETENCES | | | |
|--|-----------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|---|
| | Niveau 1 Subit | Niveau 2 Exécute | Niveau 3 Maîtrise | Niveau 4 Est expert |
| <ul style="list-style-type: none"> Qualité de l'analyse des spécificités de l'UC Qualité de l'analyse des situations professionnelles | Ne peut pas expliquer | Décrit | Analyse | Remédie |
| <ul style="list-style-type: none"> Utilisation pertinente des outils et des méthodes | N'utilise aucune méthode | Met en œuvre les méthodes | Comprend les méthodes | Adapte les méthodes |
| | Ne mobilise aucun outil | Pratique les outils | Choisit les outils adaptés | Evalue les outils |
| <ul style="list-style-type: none"> Degré d'autonomie dans les missions menées | Donne la main | Fait sous contrôle | Fait en autonomie | Transfère à d'autres situations voire à des tiers |
| <ul style="list-style-type: none"> Qualité de la communication | Ne communique pas | Fait un compte-rendu | Fait comprendre | Fait adhérer |
| <ul style="list-style-type: none"> Efficacité du recours aux TIC Efficacité de l'interrogation du SI Qualité de l'exploitation du SIC | Agit sans information | Agit avec information | Recherche l'information pour agir | Apporte de l'information |
| <ul style="list-style-type: none"> Degré de couverture des activités constituant le cahier des charges de l'épreuve | | | | |

La grille d'évaluation des compétences

| EVALUATION DES COMPÉTENCES | | | | | |
|----------------------------|---|-------------------|---|---|---|
| | | DEGRÉ DE MAITRISE | | | |
| COMPÉTENCES | | 1 | 2 | 3 | 4 |
| C41 | Vendre | | | | |
| C42 | Assurer la qualité de service à la clientèle | | | | |
| C53 | Mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel | | | | |
| C54 | Dynamiser l'offre de produits et de services | | | | |
| C61 | Assurer la veille commerciale | | | | |
| C62 | Réaliser et exploiter des études commerciales | | | | |
| C63 | Enrichir et exploiter le système d'information commercial | | | | |
| C64 | Intégrer les technologies de l'information dans son activité | | | | |

I. L'épreuve d'ACRC :

Quel calendrier ?

- Remontée des notes CCF au SIEC le 15 mai
- Envoi des dossiers professionnels au SIEC le 29 mai au plus tard (20% des dossiers-liste communiquée par le SIEC)
- Commission d'harmonisation mi juin.

I. L'épreuve d'ACRC :

- Que contient le dossier professionnel ?
 - Les différentes fiches d'activités réalisées par l'étudiant tout au long de ses 2 années de formation sans les annexes mais avec leur fiche d'évaluation.
 - Eventuellement un tableau de synthèse des différentes activités mettant en évidence les différentes compétences couvertes.
 - L' annexe 5 : attestation de stage.

DOSSIER D'ACRC

RECAPITULATIF DES TRAVAUX EVALUES EN CCF

Couverture des compétences

| ACTIVITES | C 41 | | | | C 42 | | | | C 53 | | | | C 54 | | | | C 61 | | | | C 62 | | | | C 63 | | | | C 64 | | | |
|---|------|---|---|---|------|---|---|---|------|---|---|---|------|---|---|---|------|---|---|---|------|---|---|---|------|---|---|---|------|---|--|--|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | | | | |
| N° 1 Vente des produits du rayon bébé | | | x | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | | | x | | |
| N° 2 Etude des concurrents | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | | | | | | | | | | | | |
| N° 3 Présentation des contextes de l’UC | | | | | | | | | | | | | | | | | | | x | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

NB : L'annexe N° 8 (grille d'évaluation finale) sera envoyée au SIEC pour tous les étudiants en même temps que les 20% de dossiers.



DES QUESTIONS EN ACRC ?

2. L'épreuve de PDUC

- Les compétences évaluées et les savoirs mobilisés
- La constitution d'un dossier professionnel
- Une évaluation en deux temps



Les compétences...

cœur de métier

C43 Développer et maintenir la clientèle de l'unité commerciale

C51 Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle

Les compétences...

démarche de projet

C3 Piloter des projets d'action commerciale ou de management

C31 Concevoir le projet

C32 Conduire le projet

C33 Evaluer le projet

Les savoirs :

- S 43 La mercatique des réseaux d'unités commerciales ;
- S 55 Le management de projet ;
- S 732 La communication et le management de projet.

- Séance plénière :

Comment rendre visible l'acquisition des compétences en PDUC ?

Séance plénière :

- Quelles pratiques avons-nous aujourd'hui ?
- Comment s'organiser afin de rendre visible les compétences (progression, périodes de stage, transversalités, évaluations intermédiaires...) ?
- Comment exploiter le référentiel :
 - * pour le formateur ?
 - * pour l'étudiant ?
- Comment utiliser efficacement les périodes de stage ?
- Comment impliquer l'étudiant dans l'acquisition des compétences ?
- Comment impliquer le tuteur dans l'acquisition des compétences ?



Des remarques, des questions ?



Fin de la séance plénière



Journée du lundi 26 janvier 2015

***Quelles modalités d'évaluation
en PDUC ?***

Une évaluation en 2 temps :

Phase I: Evaluation au fil de l'eau

- Mêmes principes que pour le CCF d'ACRC : évaluation sur les deux années, rythme différent selon les étudiants...
- Ce CCF sera « rythmé par les étapes du projet » **donc au minimum trois évaluations pour chaque étudiant**
- Pour chaque étape l'évaluation qui en a été faite est jointe dans le dossier professionnel.
- Ces évaluations sont assurées par le professeur, le tuteur ou les deux conjointement

Phase 2 : L'évaluation certificative

- Une commission évalue le degré de maîtrise des compétences associées au projet du/de la candidat(e). Elle prend en compte la totalité des compétences acquises au cours de la formation. Elle statue sur le parcours du candidat, on agrège les évaluations au fil de l'eau.....
- **Pas d'oral final qui déterminerait la note,** comme en ACRC
- Evaluation en fin de parcours de formation en tenant compte de la contrainte de la tenue d'une commission d'harmonisation au niveau du SIEC.

La constitution du dossier

- Le dossier de PDUC élaboré (3 parties)
- Les évaluations réalisées
- L'annexe 5 (ou copie)
- L'annexe 10 (pour tous les candidats)

- 
- Ateliers :

Quelles modalités d'évaluation pour le PDUC ?

- **Echange de pratiques**
- **Boîte à outils des formateurs : quels outils de suivi et d'évaluation ?**

La grille d'évaluation : annexe 10 de la circulaire

- Même principe de construction qu'en ACRC
- Recto : observation des formateurs sur le parcours de formation
- Verso
 - Grille d'aide à l'évaluation
 - Évaluation des compétences mobilisées pour le projet

La grille d'évaluation des compétences

| EVALUATION DES COMPÉTENCES | | | | |
|----------------------------|---|--|--|--|
| COMPÉTENCES | | | | |
| C31 | Concevoir le projet | | | |
| C32 | Conduire le projet | | | |
| C33 | Évaluer le projet | | | |
| C43 | Développer et maintenir la clientèle de l'unité commerciale | | | |
| C51 | Élaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle | | | |

Compétences
« DEMARCHE PROJET »

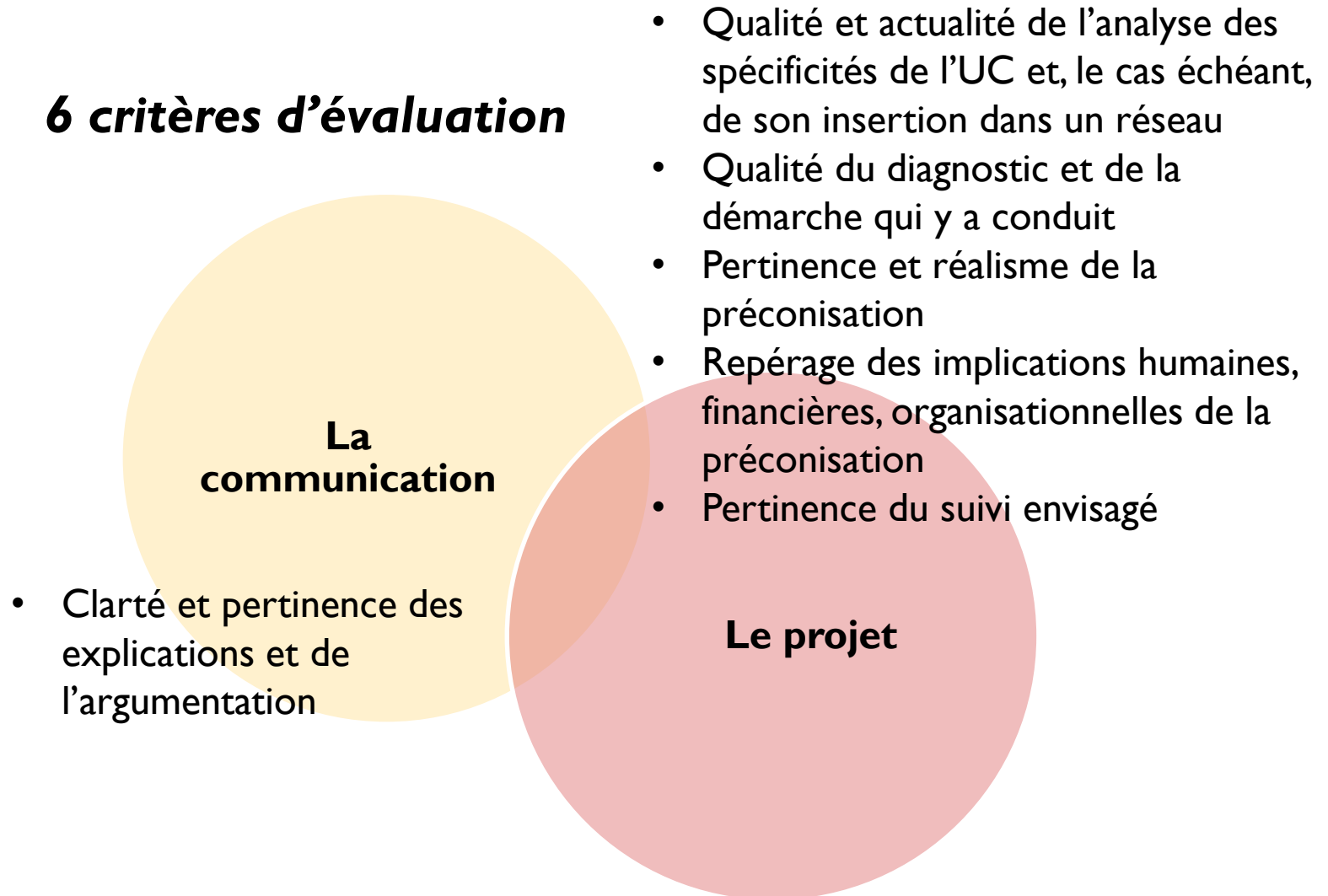
Compétences « CŒUR DE METIER » :

C43 - attirer, fidéliser la clientèle, développer le volume et la diversité des achats

C51 - analyser l'offre, l'adapter

Les critères d'évaluation

6 critères d'évaluation



Degré de maîtrise des compétences

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|---|--|--|
| subit | Exécute | Maîtrise | Est expert |
| N'utilise aucune donnée | Utilise des données partielles | Mobilise des données variées et actualisées | Met en relation les données |
| Ne définit pas les objectifs | Ne rattache pas les objectifs au contexte | Contextualise et mesure les objectifs | Décline les objectifs en indicateurs et outils de suivi |
| Ne réalise ni analyse, ni diagnostic | Présente une analyse, un diagnostic incomplets | Analyse/diagnostic sans mise en perspective | Analyse/diagnostic en tenant compte du contexte |
| Préconise/agit sans pertinence, ni réalisme | Ne contextualise pas la préconisation/action | Préconise/agit de façon réaliste et pertinente | Inscrit la préconisation/action dans la stratégie du réseau ou de l'UC |
| N'utilise aucune démarche/méthode | Met en œuvre une démarche/méthode | Maîtrise la démarche/méthode | Est capable de transférer la démarche/méthode |
| Ne mobilise aucun moyen/outil | Utilise les moyens/outils existants | Choisit les moyens/outils adaptés | Élabore les moyens/outils |
| Ne repère aucune implication | Repère quelques implications | Repère les implications clé | Évalue les implications |
| N'argumente pas | Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante | Utilise des arguments pertinents | Argumente de façon convaincante |

| CRITERES D'EVALUATION | DEGRE DE MAITRISE DES COMPETENCES | | | |
|---|--|---|--|--|
| | Niveau 1 Subit | Niveau 2 Exécute | Niveau 3 Maîtrise | Niveau 4 Est expert |
| <ul style="list-style-type: none"> Qualité et actualité de l'analyse des spécificités de l'UC et, le cas échéant, de son insertion dans un réseau Qualité du diagnostic et de la démarche qui y a conduit | N'utilise aucune donnée | Utilise des données partielles | Mobilise des données variées et actualisées | Met en relation les données |
| | Ne définit pas les objectifs | Ne rattache pas les objectifs au contexte | Contextualise et mesure les objectifs | Décline les objectifs en indicateurs et outils de suivi |
| | Ne réalise ni analyse, ni diagnostic | Présente une analyse, un diagnostic incomplets | Analyse/diagnostique sans mise en perspective | Analyse/diagnostique en tenant compte du contexte |
| <ul style="list-style-type: none"> Pertinence et réalisme de la préconisation | Préconise/agit sans pertinence ni réalisme | Ne contextualise pas la préconisation/action | Préconise/agit de façon réaliste et pertinente | Inscrit la préconisation/action dans la stratégie du réseau ou de l'UC |
| <ul style="list-style-type: none"> Repérage des implications humaines, financières, organisationnelles de la préconisation | N'utilise aucune démarche/méthode | Met en œuvre une démarche/méthode | Maîtrise la démarche/méthode | Est capable de transférer la démarche/méthode |
| | Ne mobilise aucun moyen/outil | Utilise les moyens/outils existants | Choisit les moyens/outils adaptés | Elabore les moyens/outils |
| | Ne repère aucune implication | Repère quelques implications | Repère les implications clé | Evalue les implications |
| <ul style="list-style-type: none"> Clarté et pertinence des explications et de l'argumentation | N'argumente pas | Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante | Utilise des arguments pertinents | Argumente de façon convaincante |



DES QUESTIONS EN PDUC ?



FIN