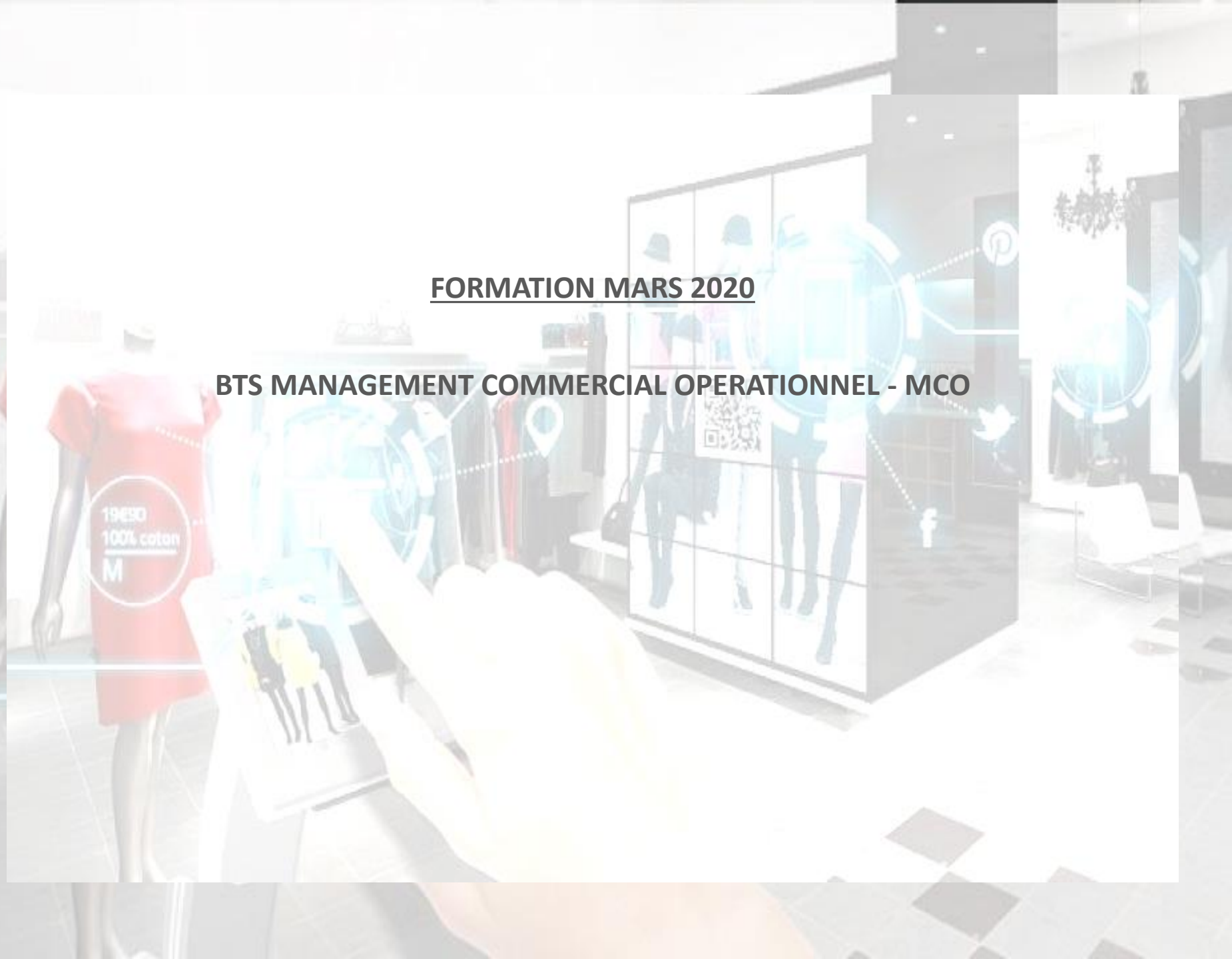


FORMATION MARS 2020

BTS MANAGEMENT COMMERCIAL OPERATIONNEL - MCO



Gestion opérationnelle

E5

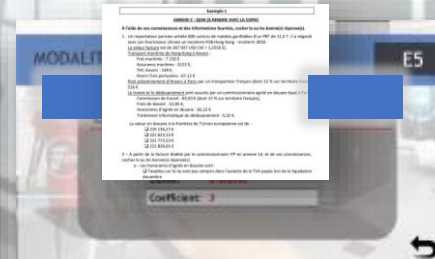
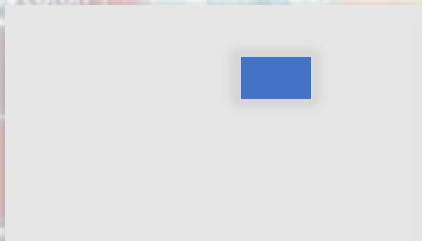
Modalités

Une étude de cas

Les compétences

Le QCM

L'évaluation



Épreuve ponctuelle

Forme: *Écrite*

Durée: *3 heures*

Coefficient: *3*

Exemple de QCM (sujet exemple Le Pal)

PARTIE 2 - QCM

À l'aide de vos connaissances et des informations fournies, indiquez sur votre copie la ou les bonne(s) réponse(s).

Une enseigne spécialisée dans la vente de fournitures de bureau (papeterie, fournitures et mobilier de bureau), dispose d'un catalogue de 8 000 références pour satisfaire sa clientèle professionnelle.

Le client SAVIGNAC SA, lui commande 3 tables de réunion WINSOR et 12 chaises ERA qu'il s'engage à payer à la livraison.

➤ **Conditions générales de vente :**

- 3% de remise pour toute commande dont le montant brut HT est supérieur à 1 50
- 2% d'escompte pour paiement à la livraison.

➤ **Tarifs catalogue HT (TVA 20%)**

- Table WINSOR : 429 €
- Lot de 4 chaises ERA : 139 €

Les tables WINSOR sont des modèles en fin de série. Pour cette raison, une réduction de 20% est accordée sur le tarif catalogue.

1. Le net à payer TTC s'élève à :
- | | |
|---------------|-----------------------|
| a. 1 635,84 € | b. 1 555,02 € |
| c. 1 701,20 € | d. Autre. A préciser. |

A la livraison, le client a constaté qu'un lot de 4 chaises était endommagé. Il vous retourne la marchandise.

2. Le net de l'avoir en votre faveur s'élève à :
- | | |
|-------------|-----------------------|
| a. 166,80 € | b. 158,56 € |
| c. 139 € | d. Autre. A préciser. |

Une ristourne de fin d'année est accordée aux clients.
Le barème de ristourne est établi par tranches progressives de chiffre d'affaires selon les modalités suivantes :

Tranches de C.A. HT en €	0 à 500	500 à 750	750 à 1200	1200 à 1800	>1800
Taux de ristourne accordé	0%	1%	2%	3%	5%

En fin d'année l'entreprise a réalisé avec ce client un chiffre d'affaires TTC d'un montant de 3 600 €.

- I. La ristourne de fin d'année accordée à ce client s'élève à :
- a. 89,50 €
 - b. 150,00 €
 - c. 165,87 €
 - d. Autre. A préciser.

Présentez votre raisonnement.

Les compétences

E5

15 critères d'évaluation

Gérer les opérations
courantes

Exemples :

- *Les approvisionnements sont assurés et optimisés*
- *Les calculs de trésorerie sont justes*
- *Les risques sont anticipés...*

Prévoir et budgétiser
l'activité

Exemples :

- *Les objectifs fixés sont réalistes*
- *Les propositions de décision d'investissement sont pertinentes...*

Analyser les
performances

Exemples :

- *Les tableaux de bord sont opérationnels*
- *Les comptes rendus sont adaptés et exploitables...*

- Évaluation par sondage

Une grille d'évaluation des compétences

- ✓ **Une évaluation par niveau de compétence atteint (TI, I, S, TS)**
- ✓ **A chaque niveau correspond un nombre de points**
- ✓ **A un profil de compétences, correspond la note à l'épreuve**

B.T.S. Management Commercial Opérationnel - Session 2021
EPREUVE DE GESTION OPERATIONNELLE (E5)
GRILLE D'EVALUATION - Forme Ponctuelle

MATRICULE DU CANDIDAT :	COMMISSION N°
--------------------------------	----------------------------

Compétences	N° de Question	NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPETENCES					Critères d'évaluation
		Non évaluable	Non maîtrisé	Maitrise partielle	Bonne maitrise	Excellente maitrise	
<u>Gérer les opérations courantes</u> Garantir les approvisionnements Gérer les stocks Suivre les règlements et la trésorerie Fixer les prix Gérer les risques							<i>Les approvisionnements sont assurés et optimisés.</i> <i>Le suivi des stocks est rigoureux</i> <i>Les calculs de trésorerie sont justes. Les contraintes légales et réglementaires sont respectées.</i> <i>Les propositions de prix sont réalistes.</i> <i>Les contraintes légales et réglementaires sont respectées.</i> <i>Les risques sont anticipés.</i> <i>Le traitement des incidents et des situations de crise est efficace.</i>
<u>Prévoir et budgétiser l'activité</u> Fixer des objectifs commerciaux Élaborer des budgets Participer aux décisions d'investissement							<i>Les objectifs fixés sont réalistes.</i> <i>Les budgets sont fiables et opérationnels.</i> <i>Les propositions de décision d'investissement sont pertinentes.</i>
<u>Analyser les performances</u> Concevoir et analyser un tableau de bord Analyser la rentabilité de l'activité Exploiter et enrichir le système d'information commercial Proposer des mesures correctrices Rendre compte							<i>Les tableaux de bord sont opérationnels.</i> <i>Les données quantitatives sont judicieusement mobilisées.</i> <i>Les propositions d'enrichissement du système d'information commercial sont appropriées.</i> <i>Les mesures correctrices sont cohérentes</i> <i>Les comptes rendus sont adaptés et exploitables</i>

Non évaluable	Non maîtrisé	Maîtrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise
Compétence non mise en œuvre	Agit sans méthodologie ou avec une méthodologie inadaptée	Met en œuvre une méthodologie incomplète	Comprend et met en œuvre une méthodologie rigoureuse	Propose une méthodologie pertinente
	N'utilise pas d'outils ou ne les maîtrise pas	Mobilise correctement quelques outils	Choisit les outils adaptés	Adapte et/ou élabore des outils opérationnels
	N'analyse pas	Analyse de manière incomplète	Analyse de manière pertinente	Analyse et remédie
	Communique de façon non appropriée	Rend compte sans argumentation	Argumente et fait comprendre	Fait adhérer
	N'utilise pas d'information	Utilise partiellement les informations	Recherche et mobilise l'information	Produit des informations pertinentes et exploitables
	N'atteint pas les objectifs	Atteint en partie les objectifs	Atteint les objectifs	Dépasse les objectifs
	Ne formule aucune proposition ou des propositions incohérentes	Formule quelques propositions	Justifie et argumente ses propositions	Est force de proposition
	Ne prend pas en compte les contraintes	Prend en compte partiellement les contraintes	Intègre l'ensemble des contraintes	Anticipe les contraintes

COMMENTAIRES DE LA COMMISSION SUR LES NIVEAUX DE MAÎTRISE DES COMPÉTENCES (justification de la note)	NOTE SUR 20

LES MODALITÉS DE LA CERTIFICATION

Les épreuves

- **E41 DÉVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL**
- **E42 ANIMATION , DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE**
- **E5 GESTION OPÉRATIONNELLE**
- **E6 MANAGEMENT DE L'ÉQUIPE COMMERCIALE**
- **EPREUVES FACULTATIVES**
 - **COMMUNICATION EN LANGUES ÉTRANGÈRE 2**
 - **EF2 PARCOURS DE PROFESSIONNALISATION À L'ÉTRANGER**
 - **EF3 ENTREPRENEURIAT**

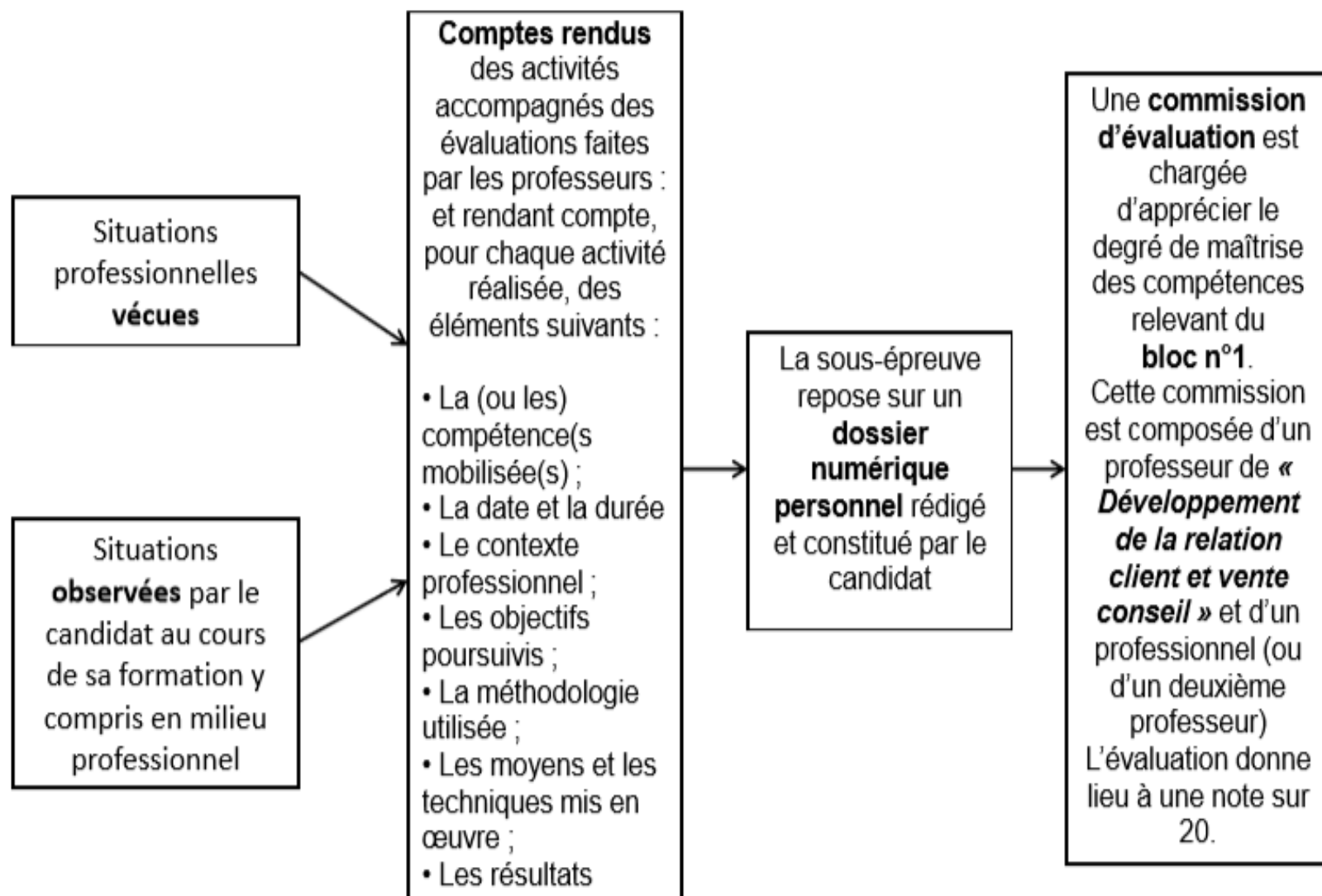
E 41 CCF

Coefficient 3

L'objectif de la sous-épreuve E41 est de valider les compétences du candidat correspondant au bloc n°1 « Développer la relation client et assurer la vente conseil »

- **Assurer la veille informationnelle ;**
- **Réaliser des études commerciales ;**
- **Vendre ;**
- **Entretenir la relation client.**

La sous épreuve E41 en contrôle en cours de formation



Compte rendu forme ponctuelle

B.T.S. Management Commercial Opérationnel - Session 2021
DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE CONSEIL (E41)
COMPTE-RENDU D'ACTIVITE

Compte Rendu d'Activité n°...
Titre de l'activité : ...

CANDIDAT.E	UNITE COMMERCIALE
NOM :	RAISON SOCIALE :
PRÉNOM(S) :	ADRESSE :

COMPETENCES CLES MOBILISEES	COMPETENCES (A renseigner)
Assurer la veille informationnelle	
Réaliser et exploiter des études commerciales	
Vendre dans un contexte omnicanal	
Entretenir la relation client	

Rubriques à renseigner : la date et la durée de l'activité, le contexte professionnel, les objectifs poursuivis, la méthodologie utilisée, les moyens et les techniques mis en œuvre, les résultats obtenus.

The background image shows a modern retail store interior. On the left, there are mannequins dressed in colorful clothing. In the center, a large glass display case contains more clothing. To the right, there is a white armchair and a small table. Overlaid on the right side of the image are several social media icons, including Pinterest, Facebook, and Instagram, connected by dotted lines, suggesting a digital or social media theme.

• Critères d'évaluation

- Les techniques et outils de la veille commerciale sont appropriés.
- L'information produite est fiable et pertinente pour la prise de décision.
- Les méthodologies d'études sont adaptées au contexte.
- Les résultats des études sont exploitables.
- La démarche de vente conseil est pertinente
- Les attentes du client et leurs évolutions sont prises en compte.
- Les techniques de fidélisation mises en œuvre sont adaptées.
- Les objectifs de vente, de fidélisation et d'accroissement de la valeur client sont atteints.
- La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité relationnelle.

B.T.S. Management Commercial Opérationnel – Session 2021
EPREUVE DE DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT ET VENTE
CONSEIL (E41)
GRILLE D'EVALUATION FINALE

Contrôle en Cours de Formation (CCF)

CANDIDAT.E	MEMBRES DE LA COMMISSION
Nom :	Noms :
Prénom(s) :	-
Matricule :	-
	Date :
	Signatures :
Observations des formateurs sur le parcours de formation	

Non évaluable	Non maîtrisé	Maîtrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise
Compétence non mise en œuvre	Agit sans méthodologie ou avec une méthodologie inadaptée	Met en œuvre une méthodologie incomplète	Comprend et met en œuvre une méthodologie rigoureuse	Propose une méthodologie pertinente
	N'utilise pas d'outils ou ne les maîtrise pas	Mobilise correctement quelques outils	Choisit les outils adaptés	Adapte et/ou élabore des outils opérationnels
	N'analyse pas	Analyse de manière incomplète	Analyse de manière pertinente	Analyse et remédie
	Communique de façon non appropriée	Rend compte sans argumentation	Argumente et fait comprendre	Fait adhérer
	N'utilise pas d'information	Utilise partiellement les informations	Recherche et mobilise l'information	Produit des informations pertinentes et exploitables
	N'atteint pas les objectifs	Atteint en partie les objectifs	Atteint les objectifs	Dépasse les objectifs
	Ne formule aucune proposition ou des propositions incohérentes	Formule quelques propositions	Justifie et argumente ses propositions	Est force de proposition
	Ne prend pas en compte les contraintes	Prend en compte partiellement les contraintes	Intègre l'ensemble des contraintes	Anticipe les contraintes

Non évaluable	Non maîtrisé	Maîtrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise
Compétence non mise en œuvre	Agit sans méthodologie ou avec une méthodologie inadaptée	Met en œuvre une méthodologie incomplète	Comprend et met en œuvre une méthodologie rigoureuse	Propose une méthodologie pertinente
	N'utilise pas d'outils ou ne les maîtrise pas	Mobilise correctement quelques outils	Choisit les outils adaptés	Adapte et/ou élabore des outils opérationnels
	N'analyse pas	Analyse de manière incomplète	Analyse de manière pertinente	Analyse et remédie
	Communique de façon non appropriée	Rend compte sans argumentation	Argumente et fait comprendre	Fait adhérer
	N'utilise pas d'information	Utilise partiellement les informations	Recherche et mobilise l'information	Produit des informations pertinentes et exploitables
	N'atteint pas les objectifs	Atteint en partie les objectifs	Atteint les objectifs	Dépasse les objectifs
	Ne formule aucune proposition ou des propositions incohérentes	Formule quelques propositions	Justifie et argumente ses propositions	Est force de proposition
	Ne prend pas en compte les contraintes	Prend en compte partiellement les contraintes	Intègre l'ensemble des contraintes	Anticipe les contraintes

Annexe 11 (recto)

Compétences	NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPETENCES					Critères d'évaluation
	Non évaluable	Non maîtrisé	Maîtrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise	
<u>Assurer la veille informationnelle :</u> Rechercher et mettre à jour l'information Mobiliser les ressources numériques Sélectionner l'information Hiérarchiser l'information Analyser l'information Exploiter l'information pour la prise de décision						- Les techniques et outils de la veille commerciale sont appropriés. - L'information produite est fiable et pertinente pour la prise de décision.
<u>Réaliser et exploiter des études commerciales</u> Construire une méthodologie Recueillir les données Exploiter les résultats						- Les méthodologies d'études sont adaptées au contexte. - Les résultats des études sont exploitables.
<u>Vendre dans un contexte omnicanal</u> Préparer la vente Accueillir le client Conseiller Argumenter Conclure la vente						- La démarche de vente conseil est pertinente - Les attentes du client et leurs évolutions sont prises en compte - Les objectifs de vente, de fidélisation et d'accroissement de la « valeur client » sont atteints - La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité relationnelle
<u>Entretenir la relation client</u> Suivre les évolutions des attentes du client Évaluer l'expérience client Accompagner le client Fidéliser la clientèle Accroître la « valeur client »						- Les techniques de fidélisation mises en œuvre sont adaptées. - Les objectifs de vente, de fidélisation et d'accroissement de la « valeur client » sont atteints. - La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité relationnelle

COMMENTAIRES DE LA COMMISSION SUR LES NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPETENCES (justification de la note)	NOTE SUR 20

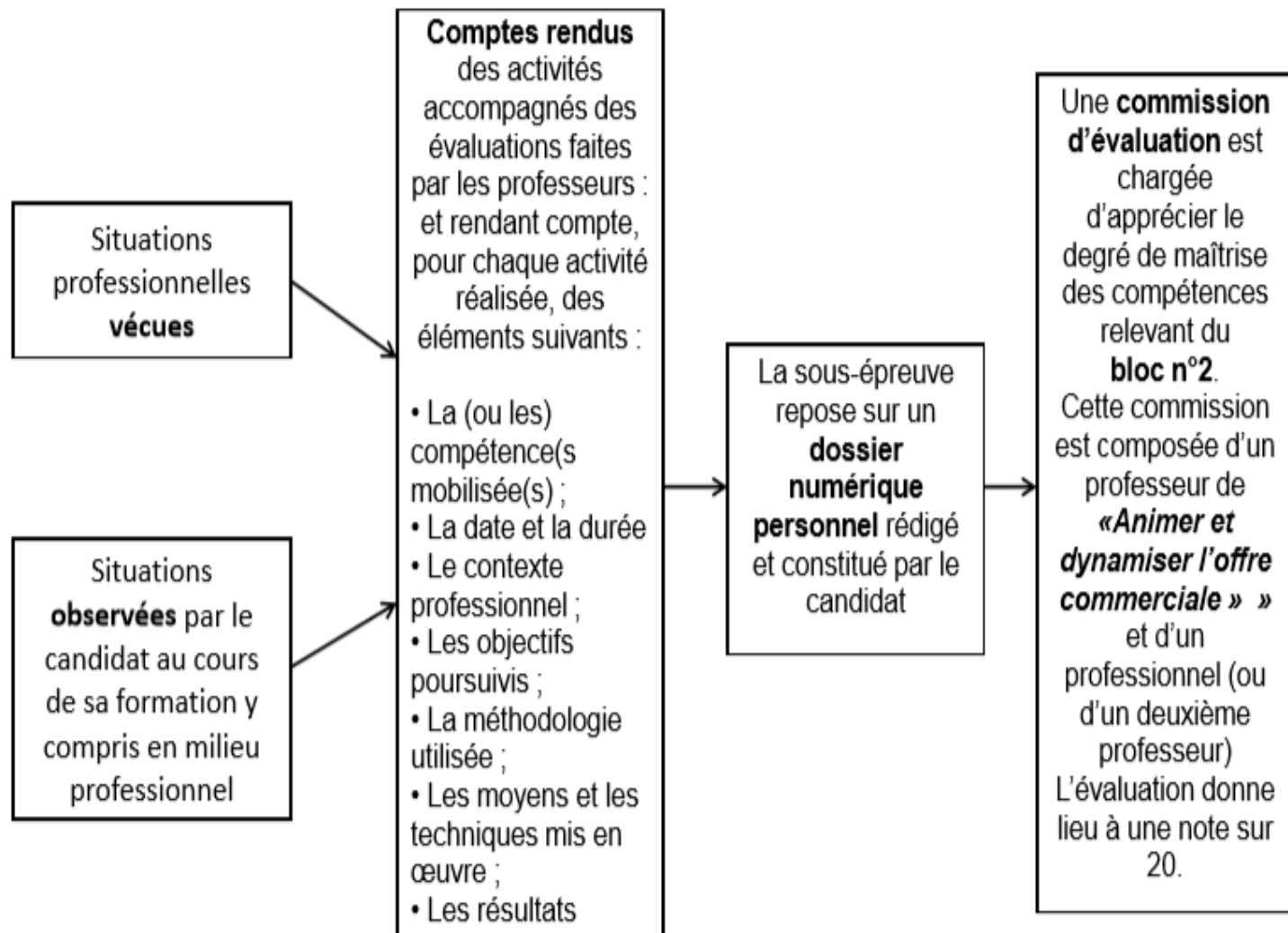
E 42 CCF

Coefficient 3

L'objectif de la sous-épreuve E42 est de valider les compétences du candidat correspondant au bloc n°2 « Animer et dynamiser l'offre commerciale » :

- **Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services;**
- **Organiser l'espace commercial ;**
- **Développer les performances de l'espace commercial ;**
- **Mettre en place la communication commerciale ;**
- **Évaluer l'action commerciale.**

La sous épreuve E42 en contrôle en cours de formation



Compte rendu forme ponctuelle

ANNEXE 9

B.T.S. Management Commercial Opérationnel - Session 2021
ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE COMMERCIALE (E42)
COMPTE-RENDU D'ACTIVITE

Compte Rendu d'Activité n°...

Titre de l'activité : ...

CANDIDAT(E)	UNITE COMMERCIALE
NOM :	RAISON SOCIALE :
PRÉNOM(S) :	ADRESSE :

COMPETENCES CLES MOBILISEES	COMPETENCES (A renseigner)
Elaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services	
Organiser l'espace commercial	
Développer les performances de l'espace commercial	
Mettre en place la communication commerciale	
Evaluer l'action commerciale	

Rubriques à renseigner : la date et la durée de l'activité, le contexte professionnel, les objectifs poursuivis, la méthodologie utilisée, les moyens et les techniques mis en œuvre, les résultats obtenus.

Critères d'évaluation

L'analyse de la demande et de l'offre est pertinente.

L'offre proposée est adaptée aux caractéristiques locales et est cohérente avec la politique commerciale de l'enseigne.

Les achats des clients sont facilités par des linéaires bien approvisionnés et vendeurs.

L'agencement de l'espace commercial facilite le travail du personnel et contribue au confort d'achat des clients.

La réglementation, les règles d'hygiène et de sécurité sont respectées.

Les principes d'agencement de l'enseigne sont mis en œuvre.

Les propositions d'animations et d'opérations promotionnelles sont cohérentes avec le contexte local et avec la politique commerciale de l'enseigne.

Le choix des outils et des messages de communication est approprié.

Les retombées de la communication commerciale sont analysées.

Les performances d'implantation sont analysées.

Les propositions d'axes d'amélioration ou de développement tiennent compte des réalités locales et, le cas échéant, nationales.

B.T.S. Management Commercial Opérationnel – Session 2021
EPREUVE DE D'ANIMATION ET DYNAMISATION DE L'OFFRE
COMMERCIALE (E42)
GRILLE D'EVALUATION FINALE

Contrôle en Cours de Formation (CCF)

CANDIDAT.E	MEMBRES DE LA COMMISSION
Nom :	Noms :
Prénom(s) :	-
Matricule :	-
	Date :
	Signatures :
Observations des formateurs sur le parcours de formation	

Non évaluable	Non maîtrisé	Maîtrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise
Compétence non mise en œuvre	Agit sans méthodologie ou avec une méthodologie inadaptée	Met en œuvre une méthodologie incomplète	Comprend et met en œuvre une méthodologie rigoureuse	Propose une méthodologie pertinente
	N'utilise pas d'outils ou ne les maîtrise pas	Mobilise correctement quelques outils	Choisit les outils adaptés	Adapte et/ou élabore des outils opérationnels
	N'analyse pas	Analyse de manière incomplète	Analyse de manière pertinente	Analyse et remédie
	Communique de façon non appropriée	Rend compte sans argumentation	Argumente et fait comprendre	Fait adhérer
	N'utilise pas d'information	Utilise partiellement les informations	Recherche et mobilise l'information	Produit des informations pertinentes et exploitables
	N'atteint pas les objectifs	Atteint en partie les objectifs	Atteint les objectifs	Dépasse les objectifs
	Ne formule aucune proposition ou des propositions incohérentes	Formule quelques propositions	Justifie et argumente ses propositions	Est force de proposition
	Ne prend pas en compte les contraintes	Prend en compte partiellement les contraintes	Intègre l'ensemble des contraintes	Anticipe les contraintes

Annexe 13 (recto)

Compétences	NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPETENCES					Critères d'évaluation
	Non évaluable	Non maîtrisé	Maîtrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise	
<u>Élaborer et adapter en continu l'offre de produits et de services</u> Analyser la demande Analyser l'offre existante Construire et/ou adapter l'offre de l'unité commerciale						- L'analyse de la demande et de l'offre est pertinente. - L'offre proposée est adaptée aux caractéristiques locales et est cohérente avec la politique commerciale de l'enseigne.
<u>Organiser l'espace commercial</u> Agencer l'espace commercial Garantir la disponibilité de l'offre Maintenir un espace commercial opérationnel et attractif Respecter les préconisations de l'enseigne, la réglementation, les règles d'hygiène et de sécurité						- Les achats des clients sont facilités par des linéaires bien approvisionnés et vendeurs. - L'agencement de l'espace commercial facilite le travail du personnel et contribue au confort d'achat des clients. - La réglementation, les règles d'hygiène et de sécurité sont respectées. - Les principes d'agencement de l'enseigne sont mis en œuvre.
<u>Développer les performances de l'espace commercial</u> Mettre en valeur les produits Optimiser l'implantation de l'offre Proposer et organiser des animations commerciales Proposer et organiser des opérations promotionnelles						- Les achats des clients sont facilités par des linéaires bien approvisionnés et vendeurs. - L'agencement de l'espace commercial facilite le travail du personnel et contribue au confort d'achat des clients. - Les principes d'agencement de l'enseigne sont mis en œuvre - Les propositions d'animations et d'opérations promotionnelles sont cohérentes avec le contexte local et avec la politique commerciale de l'enseigne.
<u>Concevoir et mettre en place la communication commerciale</u> Concevoir et mettre en œuvre la communication sur le lieu de vente Concevoir et mettre en œuvre la communication commerciale externe Exploiter les réseaux sociaux, les applications et tout autre outil numérique au service de la communication commerciale						- Le choix des outils et des messages de communication est approprié. - Les retombées de la communication commerciale sont analysées.
<u>Évaluer l'action commerciale</u> Analyser l'impact des actions mises en œuvre Proposer des axes d'amélioration ou de développement						- Les performances d'implantation sont analysées. - Les propositions d'axes d'amélioration ou de développement tiennent compte des réalités locales et, le cas échéant, nationales

COMMENTAIRES DE LA COMMISSION SUR LES NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPETENCES (justification de la note)	NOTE SUR 20

Management de l'équipe commerciale

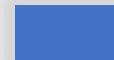
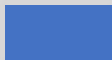
E6

Modalités

Cas d'entreprise
Cas de référence national

**Situation
d'évaluation**

**Épreuve
ponctuelle**



C.C.F

Quand?	<i>Sur la deuxième année de formation</i>
Qui?	<i>Le(s) enseignant(s) en charge de l'enseignement "Management de l'équipe commerciale".</i>
Comment?	<i>Via une ou plusieurs situations d'évaluation qui prennent appui sur un cas d'entreprise de référence.</i>
Organisation	<i>Évaluation par sondage ; Épreuve orale et pratique ; Timing conditionné par les attendus .</i>



Cas d'entreprise

E6

Diffusé via la circulaire nationale d'organisation

Contexte de référence pour le CCF et l'épreuve ponctuelle

Permet de cibler l'ensemble des compétences



King Jouet

Épreuve ponctuelle

E6

Une démarche de construction identique à la forme CCF

Un dossier support constitué d'annexes extraites du cas national de référence

Exemple



B.T.S. Management Commercial Opérationnel - Session 2021
EPREUVE DE MANAGEMENT DE L'EQUIPE COMMERCIALE (E6) - Contrôle en Cours de Formation (CCF)

Compétences	NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPETENCES					Critères d'évaluation
	Non évaluable.	Non maîtrisé	Maitrise partielle	Bonne maitrise	Excellente maitrise	
<u>Organiser le travail de l'équipe commerciale</u> Recenser les ressources disponibles et les besoins Répartir les tâches Réaliser les plannings Respecter la législation						<i>Les contraintes légales, réglementaires sont respectées.</i> <i>La répartition des tâches est rationnelle.</i> <i>Les plannings sont opérationnels.</i> <i>Les informations utiles au travail de l'équipe sont transmises et expliquées.</i> <i>La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</i>
<u>Recruter des collaborateurs</u> Évaluer les besoins en compétences et en personnel Participer au recrutement Conduire un entretien de recrutement Intégrer les nouveaux arrivants						<i>Les contraintes légales, réglementaires sont respectées Le recrutement est adapté aux besoins.</i> <i>Les nouveaux collaborateurs sont intégrés.</i> <i>La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</i>
<u>Animer l'équipe commerciale</u> Transmettre et expliquer les informations Conduire une réunion Conduire un entretien Favoriser l'implication des collaborateurs Accompagner et motiver l'équipe Repérer les besoins en formation Participer à la formation des collaborateurs Gérer les conflits et les situations de crise Prévenir et gérer les risques psycho-sociaux						<i>Les contraintes légales, réglementaires sont respectées Les objectifs des réunions sont atteints.</i> <i>Les objectifs des entretiens sont atteints.</i> <i>Les techniques d'animation sont maîtrisées.</i> <i>Les outils de stimulation sont mis en œuvre à bon escient.</i> <i>Les besoins en formation sont correctement repérés.</i> <i>La démarche de formation est efficace</i> <i>Les conflits, les risques psycho-sociaux, les situations de crise sont prévenus et/ou efficacement réglés.</i> <i>La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</i>
<u>Évaluer les performances de l'équipe commerciale</u> Concevoir et analyser un tableau de bord de suivi d'équipe Mesurer et analyser les performances individuelles et collectives Proposer des actions d'accompagnement						<i>Les tableaux de bord sont opérationnels.</i> <i>La mesure et l'analyse des performances individuelles et collectives sont pertinentes.</i> <i>Les actions d'accompagnement sont efficaces.</i> <i>La communication est mise en œuvre au service de l'efficacité managériale</i>

Non évaluable	Non maîtrisé	Maîtrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise
Compétence non mise en œuvre	Agit sans méthodologie ou avec une méthodologie inadaptée	Met en œuvre une méthodologie incomplète	Comprend et met en œuvre une méthodologie rigoureuse	Propose une méthodologie pertinente
	N'utilise pas d'outils ou ne les maîtrise pas	Mobilise correctement quelques outils	Choisit les outils adaptés	Adapte et/ou élabore des outils opérationnels
	N'analyse pas	Analyse de manière incomplète	Analyse de manière pertinente	Analyse et remédie
	Communique de façon non appropriée	Rend compte sans argumentation	Argumente et fait comprendre	Fait adhérer
	N'utilise pas d'information	Utilise partiellement les informations	Recherche et mobilise l'information	Produit des informations pertinentes et exploitables
	N'atteint pas les objectifs	Atteint en partie les objectifs	Atteint les objectifs	Dépasse les objectifs
	Ne formule aucune proposition ou des propositions incohérentes	Formule quelques propositions	Justifie et argumente ses propositions	Est force de proposition
	Ne prend pas en compte les contraintes	Prend en compte partiellement les contraintes	Intègre l'ensemble des contraintes	Anticipe les contraintes

COMMENTAIRES DE LA COMMISSION SUR LES NIVEAUX DE MAÎTRISE DES COMPÉTENCES (justification de la note)		NOTE SUR 20
CANDIDAT.E Nom : Prénom(s) :		COMMISSION Nom : Date : Signature :

Les épreuves facultatives

Le parcours de professionnalisation à l'étranger

Rappel : 2 mois obligatoires à l'étranger

L'entrepreneuriat



EVALUATION DU CANDIDAT à remplir par le tuteur de l'entreprise d'accueil

	Non maîtrisé	Maîtrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise
Comprendre				
Se faire comprendre				
Réaliser son activité professionnelle				
S'adapter aux contraintes spécifiques				
<u>Commentaires :</u>				

EPREUVE FACULTATIVE 2 PARCOURS DE PROFESSIONNALISATION A L'ETRANGER

Forme Ponctuelle - Durée : 20 minutes

CANDIDAT.E	MEMBRES DE LA COMMISSION N°	
Nom : Prénom(s) : Matricule :	Noms : - - Date : Signatures :	
Grille d'évaluation tamponnée et signée par l'entreprise d'accueil à l'étranger	<input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non	<u>Commentaires</u>
Durée minimum de stage respectée (2 mois)	<input type="radio"/> Oui <input type="radio"/> Non	<u>Commentaires</u>
Partie 1 : Présentation des points saillants de son séjour à l'étranger (10 minutes maximum sans interruption du jury)		
Observations de la commission sur la partie 1		
Partie 2 : Entretien (10 minutes maximum)		
Observations de la commission sur la capacité d'analyse ainsi que son adaptabilité à des contextes professionnels et culturels hors France.		

Non évaluable	Non maitrisé	Maitrise partielle	Bonne maitrise	Excellente maitrise
Compétence non mise en œuvre	Agit sans méthodologie ou avec une méthodologie inadaptée	Met en œuvre une méthodologie incomplète	Comprend et met en œuvre une méthodologie rigoureuse	Propose une méthodologie pertinente
	N'utilise pas d'outils ou ne les maîtrise pas	Mobilise correctement quelques outils	Choisit les outils adaptés	Adapte et/ou élabore des outils opérationnels
	N'analyse pas	Analyse de manière incomplète	Analyse de manière pertinente	Analyse et remédie
	Communique de façon non appropriée	Rend compte sans argumentation	Argumente et fait comprendre	Fait adhérer
	N'utilise pas d'information	Utilise partiellement les informations	Recherche et mobilise l'information	Produit des informations pertinentes et exploitables
	N'atteint pas les objectifs	Atteint en partie les objectifs	Atteint les objectifs	Dépasse les objectifs
	Ne formule aucune proposition ou des propositions incohérentes	Formule quelques propositions	Justifie et argumente ses propositions	Est force de proposition
	Ne prend pas en compte les contraintes	Prend en compte partiellement les contraintes	Intègre l'ensemble des contraintes	Anticipe les contraintes

Annexe 18 (recto)

Page 29 sur 33

Compétences	NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPETENCES					Critères d'évaluation
	Non évaluable	Non maîtrisé	Maîtrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise	
Comprendre le cadre de travail et de son contexte culturel						Analyse du cadre de travail et de son contexte culturel à l'étranger est claire et pertinente.
Comparer les pratiques professionnelles à l'étranger avec les pratiques ayant cours dans un contexte français						Les comparaisons de pratiques professionnelles France/Hors France sont objectives et révèlent les liens avec les contextes culturels.
Repérer et mettre en valeur les pratiques professionnelles susceptibles d'enrichir les approches françaises						Les propositions de transpositions de pratiques professionnelles sont réalistes et cohérentes.
Exposer clairement les efforts d'adaptation lors du séjour à l'étranger						Les efforts d'adaptation lors du séjour à l'étranger sont clairement exposés.

COMMENTAIRES DE LA COMMISSION SUR LES NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPETENCES (justification de la note)	NOTE SUR 20

B.T.S. Management Commercial Opérationnel - Session 2021
GRILLE D'EVALUATION
EPREUVE FACULTATIVE 3 ENTREPRENEURIAT

Forme Ponctuelle - Durée : 20 minutes

CANDIDAT.E	MEMBRES DE LA COMMISSION N°
Nom :	Noms :
Prénom(s) :	-
Matricule :	-
	Date :
	Signatures :
Partie 1 : Présentation du modèle économique et du plan d'affaires (10 minutes maximum sans interruption du jury)	
Observations de la commission sur la partie 1	
Partie 2 : Entretien (10 minutes maximum)	
Observations de la commission sur l'acquisition des compétences du candidat	

Non évaluable	Non maîtrisé	Maîtrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise
Compétence non mise en œuvre	Agit sans méthodologie ou avec une méthodologie inadaptée	Met en œuvre une méthodologie incomplète	Comprend et met en œuvre une méthodologie rigoureuse	Propose une méthodologie pertinente
	N'utilise pas d'outils ou ne les maîtrise pas	Mobilise correctement quelques outils	Choisit les outils adaptés	Adapte et/ou élabore des outils opérationnels
	N'analyse pas	Analyse de manière incomplète	Analyse de manière pertinente	Analyse et remédie
	Communique de façon non appropriée	Rend compte sans argumentation	Argumente et fait comprendre	Fait adhérer
	N'utilise pas d'information	Utilise partiellement les informations	Recherche et mobilise l'information	Produit des informations pertinentes et exploitables
	N'atteint pas les objectifs	Atteint en partie les objectifs	Atteint les objectifs	Dépasse les objectifs
	Ne formule aucune proposition ou des propositions incohérentes	Formule quelques propositions	Justifie et argumente ses propositions	Est force de proposition
	Ne prend pas en compte les contraintes	Prend en compte partiellement les contraintes	Intègre l'ensemble des contraintes	Anticipe les contraintes

Annexe 19 (recto)

Compétences	NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPETENCES					Critères d'évaluation
	Non évaluable	Non maîtrisé	Maîtrise partielle	Bonne maîtrise	Excellente maîtrise	
Réaliser un diagnostic préalable à la création ou à la reprise d'une unité commerciale						Le diagnostic est clair et pertinent
Choisir le positionnement de l'unité commerciale						Le positionnement retenu est judicieux et en cohérence avec le diagnostic
Evaluer le potentiel commercial						Le potentiel commercial est réaliste et correctement évalué
S'assurer de la solidité des relations de partenariat						Les partenaires envisagés couvrent les besoins de l'unité commerciale
Prévoir la gestion des ressources humaines						Les besoins en ressources humaines sont correctement anticipés
S'assurer de la faisabilité financière du projet de création ou de reprise						Le plan de financement est rigoureux, clair, complet et précis.

COMMENTAIRES DE LA COMMISSION SUR LES NIVEAUX DE MAITRISE DES COMPETENCES (justification de la note)	NOTE SUR 20