

Baccalauréat professionnel COMMERCE

CCF

Ponctuel

GUIDE DE L'ÉVALUATION

ÉPREUVE E2

Action de promotion / animation en unité commerciale

Épreuve E2 – ACTION DE PROMOTION – ANIMATION EN UNITÉ COMMERCIALE

Indicateurs d'évaluation de la situation d'évaluation n° 1

Montage de l'action de promotion - animation¹

Participation à l'action : préparation, information de la clientèle, logistique mise en œuvre, réalisation...	
Le candidat participe en toute autonomie aux différentes phases de l'action ; il travaille avec méthode. Les étapes de l'action de promotion ou d'animation sont préparées minutieusement.	TS
La participation active correspond aux attentes du responsable ; il fait preuve de méthodologie ; il reste des maladresses dans l'exécution des différentes étapes.	S
La participation dans les différentes phases de l'action reste trop partielle ; le candidat a besoin d'être constamment guidé pour mettre en cohérence les différentes étapes de l'action de promotion ou d'animation.	I
Le candidat est en position d'attente, d'observation ; il se contente d'exécuter les consignes reçues ; il ne parvient pas à travailler méthodiquement. Il a systématiquement besoin d'aide pour mettre en cohérence les différentes étapes de l'action de promotion ou d'animation.	TI
Respect des consignes et des préconisations	
Le candidat manifeste le souci constant de respecter les consignes de travail données et les préconisations du responsable et/ou de l'unité commerciale.	TS
Dans l'ensemble, consignes de travail et préconisations sont respectées.	S
Le respect des consignes de travail et des préconisations reste trop partiel ; trop de rappels à l'ordre sont effectués.	I
Le candidat ne fait aucun effort pour respecter les consignes de travail données et les préconisations du responsable et/ou de l'unité commerciale.	TI
Qualité des informations et des propositions transmises	
Le candidat transmet des propositions pertinentes sur l'action en cours.	TS
Le candidat informe sa hiérarchie des résultats obtenus ; il propose des améliorations.	S
Les informations transmises sur les résultats obtenus ne sont pas exploitables.	I
Le candidat informe de manière très incomplète et/ou incohérente sur les résultats obtenus.	TI
Utilisation des technologies de communication liées à l'action	
Le candidat maîtrise parfaitement les ressources mises à sa disposition pour l'action ; ces dernières sont toujours utilisées à bon escient.	TS
Les technologies sont maîtrisées ; le candidat ne les utilise pas toujours à bon escient.	S
Le candidat éprouve des difficultés pour maîtriser les outils ou ne les utilise pas à bon escient.	I
Le candidat ne maîtrise pas les technologies de communication.	TI

¹ Évaluation réalisée en entreprise par le professeur chargé des enseignements professionnels de spécialité et le tuteur ou le maître d'apprentissage ; les évaluateurs disposent du dossier du candidat et valident son contenu ; ce dossier est le support de l'évaluation de l'action menée sur le terrain par le candidat.

**Épreuve E2 – ACTION DE PROMOTION - ANIMATION
EN UNITÉ COMMERCIALE**

Indicateurs d'évaluation de la situation d'évaluation n° 2

Soutenance du dossier de l'action de promotion - animation²

Analyse de l'offre commerciale : <i>diagnostic, adéquation des choix avec les préconisations</i>	
Le candidat analyse de manière complète et pertinente l'offre commerciale, y compris par rapport à celle de la concurrence. Les suggestions avancées améliorent l'impact visuel de la présentation. Les supports de promotion ou d'animation proposés, en cohérence avec l'action, sont justifiés et sont pertinents. Les moments de l'action (ventes flash par exemple) sont judicieusement déterminés.	TS
L'analyse de l'offre commerciale est correcte mais les propositions ou suggestions avancées ne sont pas approfondies.	S
L'analyse de l'offre commerciale et les propositions avancées par le candidat sont incomplètes et/ou insuffisantes ; elles ne sont pas justifiées.	I
Le candidat ne parvient, ni à analyser l'offre commerciale, ni à faire des propositions judicieuses, tant en terme de produits à promouvoir qu'en terme de choix du moment de l'action de promotion ou d'animation.	TI
Respect des règles de merchandising liées au(x) produit(s) : <i>connaissance des produits, présentation, mise en place des produits</i>	
Le candidat respecte les règles de merchandising. Il tient compte de la politique de l'unité commerciale. Il a le souci de l'attractivité de l'offre produits.	TS
Le candidat respecte les règles de merchandising.	S
Le candidat respecte partiellement les règles de merchandising.	I
Le candidat ne respecte pas les règles de merchandising spécifiques au(x) produit(s).	TI
Respect de la réglementation en vigueur : <i>hygiène et sécurité liées au(x) produit(s), réglementation spécifique à la promotion - animation</i>	
Le candidat applique et fait appliquer la réglementation, qu'elle concerne les produits ou qu'elle soit spécifique à la promotion et/ou à l'animation.	TS
Le candidat applique strictement la réglementation.	S
Le candidat applique partiellement la réglementation.	I
Le candidat ne tient pas compte du cadre réglementaire.	TI

² Évaluation réalisée en centre de formation, par le professeur chargé des enseignements professionnels de spécialité et un professionnel, à défaut un second professeur chargé des enseignements professionnels de spécialité ; les évaluateurs disposent du dossier du candidat ; ils vérifient la capacité du candidat à exploiter les informations et à mener une réflexion professionnelle sur son action.

Cohérence du raisonnement et justesse des résultats : évaluation de l'action, résultats obtenus, retombées sur les ventes...	
Le candidat développe un raisonnement cohérent. Les calculs sont justes. La performance commerciale est évaluée correctement. Des propositions sont réalisées.	TS
Le raisonnement tenu est correct. Les calculs sont justes.	S
Trop d'erreurs entachent les résultats.	I
Le raisonnement tenu pour évaluer la performance commerciale d'une action de promotion ou d'animation est incorrect.	TI
Qualité de la communication	
La communication du candidat correspond aux exigences professionnelles ; le candidat utilise des supports variés, adaptés et bien explicités.	TS
La communication est claire ; les supports sont adaptés.	S
Le candidat communique maladroitement ; les supports sont insuffisants et/ou peu adaptés.	I
Le candidat communique maladroitement ; il n'utilise aucun support durant sa prestation.	TI