

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL VENTE SESSION 2020

Vous vous êtes inscrit(e) au baccalauréat professionnel vente et vous vous préparez à présenter la ou les sous-épreuves suivantes :

E2-A – Négociation-Vente

E3-A – Evaluation de la formation en milieu professionnel.

E3-B – Projet de prospection

Vous trouverez ci-après les modalités relatives aux sous-épreuves orales nécessitant un dossier.

Tous les dossiers E2A-E3A-E3B doivent être remis en deux exemplaires :
être remis en **deux** exemplaires :

Le lundi 25 mai 2020 avant 17 heures à :

Pour les candidats du 77 Nord : lycée Charles Baudelaire Boulevard Bayard 77333 Meaux

Pour les candidats du 77 Sud : lycée Etienne Bezout 29 avenue de Stalingrad 77790
Nemours

Pour les candidats du 93 : lycée Léo Lagrange 2 rue Compagnon 93140 Bondy

Pour les candidats du 94 : lycée Jean Moulin 8 rue du Docteur Lebel 94300 Vincennes

Cette épreuve orale et pratique vise à apprécier la maîtrise par le candidat des techniques de vente et son aptitude à mener une négociation.






Cette épreuve consiste en une épreuve de simulation-vente et d'un entretien avec le jury d'une **durée de 40 minutes maximum, précédée d'un temps de préparation de 30 minutes.**

Dossier de présentation

Le support de cette épreuve est constitué par le dossier "Produits - Entreprises - Marchés" réalisé par le candidat et prenant appui sur sa formation en entreprise ou sur son activité professionnelle.

Le dossier de 8 à 10 pages maximum, sur support papier est élaboré à l'aide de l'outil informatique. Il peut être accompagné de quelques annexes si celles-ci sont susceptibles d'éclairer le dossier proprement dit.

Il comporte deux parties :

-  Une partie relative à une ou deux entreprises retenues par le candidat comme support de l'épreuve. Cette partie de deux pages maximum par entreprise, présente les principales caractéristiques de l'entreprise et de son marché : identification de l'entreprise, importance économique, localisation géographique, clientèle, produits vendus, méthodes de vente, concurrence.
-  Une partie comprenant trois fiches. Chaque fiche, de deux pages maximum, décrit une situation de négociation - vente qui s'appuie sur les expériences professionnelles du candidat dans la ou les entreprises présentées dans la partie précédente. Elle précise :
 -  le contexte de la situation de négociation - vente (prospection, vente de renouvellement, nouveau client, vente sur foire ou salon etc.) ;
 -  le type de clients concernés (utilisateur, payeur, prescripteur, revendeur, professionnel, particulier etc.) ;
 -  la gamme ou la ligne de produits et/ou services proposée(s) par l'entreprise et susceptible(s) de convenir.

Exemple : la situation présentée concerne la vente d'une porte de garage automatique à un particulier propriétaire d'un pavillon. Le candidat présente dans sa fiche, dans une rubrique « description des produits », la ligne de produits des portes de garage automatiques vendue par l'entreprise et adaptée à ce type de situation.

Les trois situations décrites doivent être nettement différenciées, et permettre à la commission d'interrogation de disposer de plusieurs contextes, de plusieurs types de clients et de plusieurs gammes ou lignes de produits ou services.



NOTA : Le dossier ne fait pas l'objet d'une évaluation.

- **Dossier absent ou non conforme (contenu sans lien avec le champ professionnel du baccalauréat professionnel Vente) : l'interrogation ne peut avoir lieu et la note zéro est attribuée au candidat qui en est informé par la commission d'interrogation.**
- **Dossier incomplet : le candidat est interrogé et une note lui est attribuée. Toutefois la commission appliquera une pénalisation prévue sur la grille d'évaluation**

Il est rappelé aux candidats qu'ils peuvent se munir, pour cette épreuve, des documents commerciaux et des supports professionnels en relation avec leur dossier « produits-entreprises-marchés », qu'ils jugent nécessaires pour mener à bien la simulation d'une situation de négociation-vente. En cas d'impossibilité pour le centre d'interrogation de mettre à leur disposition un matériel trop spécifique, les candidats pourront être autorisés à venir avec leurs propres matériels.

La commission d'interrogation remet au candidat **un document de cadrage de la situation de négociation-vente qu'il devra simuler**. Celui-ci est obligatoirement établi à partir du dossier remis par le candidat, il précise :

- ✎ La situation de négociation - vente. Exemple : *Vente de face à face dans le cadre d'une première visite ou d'un renouvellement de commande ou d'un incident à régler... Vente par téléphone dans le cadre d'une proposition de services ou d'une offre promotionnelle...*
- ✎ Le ou les objectifs à atteindre au cours de la négociation-vente.

Le candidat dispose d'un temps de préparation de 30 minutes afin de prendre connaissance du sujet qui lui est imposée et de préparer sa simulation de négociation.

L'épreuve comporte deux phases successives suivantes :

Simulation de négociation-vente - durée : 20 minutes maximum

- ✚ elle repose sur la situation de négociation-vente fournie par la commission d'interrogation. Le candidat joue le rôle du vendeur et un membre de la commission joue le rôle de l'acheteur.
- ✚ le candidat s'assure de disposer des conditions matérielles lui permettant de faire une présentation ou une démonstration des produits qu'il a décrits dans les fiches de son dossier. Il peut notamment, en complément de son dossier, se munir d'une documentation personnelle sur les produits et services, d'outils d'aide à la vente et éventuellement de produits

Entretien avec la commission d'interrogation - durée : 20 minutes maximum

- ✚ Il se déroule dans le prolongement de la première phase. Il prend appui sur le dossier « Produits - Entreprises - Marché » fourni par le candidat et sur la simulation de négociation - vente et porte sur :
 - ✎ l'auto-analyse par le candidat de sa simulation ;
 - ✎ les techniques de vente mises en œuvre pendant la simulation ;
 - ✎ la cohérence de la démarche, des objectifs fixés, de l'argumentation avec la stratégie de l'entreprise.

Sous-épreuve E3-A : Evaluation de la formation en milieu professionnel – Coefficient 2



Cette sous-épreuve vise à apprécier l'acquisition et la maîtrise de compétences et d'attitudes professionnelles mises en œuvre en entreprise par la pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle.

Cette épreuve consiste en un entretien relatif à la pratique professionnelle à partir d'un dossier professionnel réalisé et présenté par le candidat.

Dossier de présentation




Le dossier professionnel établi par le candidat et remis à la commission d'interrogation comprend :

Les documents permettant de vérifier la conformité à la réglementation :

-  des périodes de formation en entreprise (attestations relatives aux périodes de formation en entreprise précisant leur durée, la nature de l'entreprise d'accueil : ces documents doivent être authentifiés par l'entreprise et l'établissement accompagnés, le cas échéant, d'une décision rectorale de positionnement), pour les candidats scolaires,
-  de l'activité salariée en relation avec la finalité du diplôme, pour les autres candidats.

Un compte-rendu de 8 à 10 pages maximum, sur support papier élaboré à l'aide de l'outil informatique, des activités réalisées par le candidat lors des périodes de formation en entreprise ou lors de la pratique professionnelle.

Le compte-rendu peut être accompagné de quelques annexes si celles-ci sont susceptibles de l'éclairer. **Les activités relèvent obligatoirement de la prospection et de la négociation et du suivi et fidélisation de la clientèle.** Le compte-rendu précise pour chaque activité :

-  les principales caractéristiques de l'entreprise dans laquelle elle a été effectuée,
-  les conditions de réalisation,
-  les outils ou matériels utilisés et éventuellement les résultats obtenus.



NOTA : Le compte-rendu ne fait pas l'objet d'une évaluation.

- **Dossier absent ou non conforme** (absence d'attestation, durée insuffisante sans dérogation, types d'activités sans relation avec la nature du diplôme) ou en cas d'absence du compte-rendu ou de non-conformité de son contenu par rapport au champ d'activités du baccalauréat professionnel Vente, l'épreuve E3 ne peut donner lieu à notation et le diplôme ne peut être délivré (cf. article 27 § 2 du décret de 1995, règlement du baccalauréat professionnel). Le candidat n'est pas interrogé. Il est informé par courrier qu'il ne pourra être évalué par la commission d'interrogation s'il se présente sans dossier le jour de l'interrogation.
- **Dossier incomplet** : le candidat est interrogé et une note lui est attribuée. Toutefois la commission appliquera une pénalisation prévue sur la grille d'évaluation

Déroulement de l'épreuve

Cette sous-épreuve se déroule en deux phases :

1^{ère} PHASE - Exposé par le candidat d'une activité de prospection, de négociation ou de suivi et de fidélisation de la clientèle- durée : 10 minutes maximum

Le candidat est amené, sans être interrompu, à décrire une activité choisie par la commission d'interrogation parmi celles présentées dans son dossier professionnel. Il doit être en mesure de démontrer qu'il maîtrise les compétences mises en œuvre lors de la réalisation de cette activité. Cet exposé ne donne pas lieu à un temps de préparation.

2^{ème} PHASE - Entretien avec la commission d'interrogation- durée : 20 minutes maximum

À partir de l'exposé précédent et du dossier professionnel du candidat, la commission d'interrogation s'entretient avec le candidat, notamment :

- ✎ sur la pertinence et la diversité des activités relatives à la finalité du diplôme, qu'il a réalisées,
- ✎ sur sa maîtrise des connaissances et des savoir-faire nécessaires à leur réalisation.

Sous épreuve E3-B : Projet de prospection – Coefficient 3





Cette sous épreuve vise à évaluer l'aptitude du candidat à élaborer, à présenter et à soutenir un projet de prospection.

Cette sous épreuve repose sur le projet de prospection élaboré par le candidat au cours de sa formation en entreprise ou de son activité salariée, et en centre de formation. Ce projet doit être personnel et revêtir un caractère authentique. Il sert de base à une présentation orale faisant appel aux techniques de l'information et de la communication.

Dossier de présentation

Le projet de prospection est matérialisé par un document de présentation de 4 à 6 pages maximum, sur support papier et élaboré à l'aide de l'outil informatique. Il peut être accompagné de quelques annexes limitées en nombre.

Ce document est structuré de façon à mettre en évidence :

-  la présentation du projet (titre du projet, les principales caractéristiques de l'entreprise, problème ou situation professionnelle à l'origine du projet etc.),
-  la démarche suivie pour monter le projet,
-  la stratégie de prospection proposée (cible, objectifs, techniques de prospection etc.). L'argumentation sur ce dernier point se fera lors de la prestation orale. Par ailleurs, un certain nombre de supports multimédias, conçus ou finalisés par le candidat, doivent permettre une présentation orale en mettant en œuvre les technologies de l'information et de la communication.
- 

Déroulement de l'épreuve

Le document de présentation du projet rédigé par le candidat et remis préalablement constitue une base de travail pour la commission d'interrogation qui l'utilise pour préparer son interrogation et s'y réfère tout au long de l'épreuve.



Cette épreuve se déroule en deux phases successives :

1 - Exposé par le candidat de son projet de prospection- durée : 15 minutes maximum

Le candidat est amené, sans être interrompu, à présenter son projet de prospection devant la commission d'interrogation. L'évaluation porte sur la pertinence des solutions apportées dans le projet et sur l'habileté à utiliser les techniques de la communication et de l'information en appui de la prestation orale.

2 - Entretien avec la commission d'interrogation- durée : 15 minutes maximum

A partir de l'exposé précédent et du document de présentation remis par le candidat, la commission d'interrogation s'entretient avec celui-ci, pour obtenir des précisions :

-  sur la démarche de projet mise en œuvre,
-  sur les choix proposés.



NOTA :

- **Dossier absent ou non conforme** (absence d'un véritable projet, nature du projet sans relation avec la prospection) : l'interrogation ne peut avoir lieu et la note zéro est attribuée au candidat. Il est informé par courrier qu'il ne pourra pas être évalué par la commission d'interrogation s'il se présente sans dossier le jour de l'interrogation.
- **Dossier incomplet** : le candidat est interrogé et une note lui est attribuée. Toutefois la commission appliquera une pénalisation prévue sur la grille d'évaluation

Il est rappelé aux candidats qu'ils doivent prendre contact avec le responsable du centre d'interrogation qui leur a été désigné, la semaine précédant la date de l'épreuve, afin de s'assurer qu'ils disposent dans ce centre des matériels et logiciels nécessaires à leur présentation. En cas d'impossibilité pour le centre d'interrogation de mettre à leur disposition un matériel trop spécifique, les candidats pourront être autorisés à venir avec leurs propres matériels.

« **Nous attirons votre attention sur la notion de plagiat :**

Le plagiat - Texte réglementaire : Articles L335.2 et suivants du code de la propriété intellectuelle.

Il se définit comme une forme de contrefaçon qui consiste à intégrer dans son œuvre l'intégralité ou des extraits d'une œuvre dont on n'est pas l'auteur.

L'intentionnalité découle de la volonté de tromper l'évaluateur et le jury sur la réalité du travail effectué, en vue d'obtenir le diplôme, et de la conscience que l'on commet un plagiat.

Doit ainsi être considérée comme plagiat l'insertion de textes ou de documents, copiés sur tout support (internet, ouvrages livresque, etc.), qui ne seraient pas signalés comme tels. »