

DOCUMENT ÉVALUATEUR – Bloc Compétences 4B

Activités du candidat		Indicateurs	Degré de maîtrise des compétences			
MISSION 1. PARTICIPER AUX ACTIONS DE PROSPECTION			1	2	3	4
Activité 1. Analyser le marché						
1.1	Relever 2 forces et 2 faiblesses du marché des cosmétiques bio et naturels.	Qualité de l'identification de 2 forces et de 2 faiblesses				
1.2	Apprécier le développement possible de Virevolte sur le marché des cosmétiques bio et naturels, sous la forme d'une courte note destinée à Julie Debomer	Pertinence du repérage du potentiel de développement de Virevolte au regard des données du marché Qualité de la structuration de la réponse				
1.3	Présenter 3 avantages d'une distribution omnicanale pour Virevolte.	Justesse du repérage de 3 avantages d'une distribution omnicanale				
Activité 2. Mener une démarche de prospection auprès d'une cible de professionnels						
2.1	Indiquer 4 intérêts pour Virevolte de vendre ses produits par l'intermédiaire de la plateforme Ankorstore.	Justesse du repérage de 4 intérêts				
2.2	Sélectionner, dans le fichier prospects, les commerçants qui pourraient devenir distributeurs de la marque Virevolte et qui feront l'objet de la prochaine opération de prospection. Vous justifierez votre choix.	Exactitude de l'identification de la cible de prospection				
2.3	Rédiger un plan d'appel téléphonique structuré dans l'objectif d'inciter le commerçant à commander les produits Virevolte sur Ankorstore.	Qualité de la structuration du plan d'appel Pertinence de l'argumentation Clarté des propos				
MISSION 2. PARTICIPER A LA MISE EN PLACE DU SALON NATEXPO			1	2	3	4
Activité 1. Contribuer à la participation au Salon Natexpo						
1.1	Relever 4 avantages et trouver 2 limites pour VireVolte de participer au salon Natexpo.	Qualité de l'identification des avantages et des limites				
1.2	Elaborer la fiche contact qui vous servira, sur le salon, à collecter des informations sur les prospects.	Clarté de la forme proposée. Qualité des informations recueillies.				
1.3	Rédiger la publication qui informe de votre présence au salon et incite vos prospects à s'inscrire sur le site internet de Natexpo pour obtenir une entrée gratuite	Les 5 informations essentielles sont présentes Qualité de la rédaction				
Activité 2. Présenter et valoriser l'offre commerciale sur le salon Natexpo						
2.1	Proposer les facteurs d'ambiance et la signalétique nécessaires pour l'aménagement de votre stand. Justifier les choix.	Complétude des facteurs d'ambiance et de la signalétique Pertinence de la justification				
2.2	Proposer deux animations afin d'attirer les revendeurs potentiels sur le stand.	Pertinence des animations proposées				
2.3	Rédiger deux arguments qui vous permettront de présenter votre offre commerciale sur le salon.	Pertinence des arguments proposés				
Activité 3. Evaluer et analyser les résultats de l'opération						
3.1	Indiquer trois tâches à réaliser au retour du salon pour traiter et exploiter les contacts.	Justesse des tâches à réaliser				
3.2	Déterminer la rentabilité de l'opération.	Justesse des résultats				
3.3	Rendre compte des résultats de la participation au salon dans un courriel destiné à Julie Debomer, en dégagant les points forts et les points faibles, et proposer un axe d'amélioration pour la participation au salon de l'année prochaine.	Qualité de la communication écrite du courriel Justesse des points forts et des points faibles Pertinence de l'axe d'amélioration Clarté et objectivité du compte-rendu				
NOTE FINALE			/ 20			
<p>1 : novice / 2 : débrouillé / 3 : averti / 4 : expert Arrondir au ½ point supérieur Une croix par question. Barrer les degrés de maîtrise si question non traitée.</p>						

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION B Prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

E2 Analyse et résolution des situations professionnelles

Durée : 3 heures

Coefficient : 4

SESSION 2022

GRILLE D'ÉVALUATION

2206-MCVB-2 1

Page 1 sur 1