

N° anonymat :

Note finale = / 20

LA FOLLE ADRESSE - DOCUMENT EVALUATEUR – Bac Pro MCV option A

Compétences et critères d'évaluation	Activités du candidat	Descripteurs	Evaluation								
			Degré de maîtrise								
MISSION 1. PARTICIPER À L'APPROVISIONNEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE PHYSIQUE ET VIRTUELLE					N T	1	2	3	4		
Activité 1 : Participer à la gestion des stocks du site internet marchand											
Assurer les opérations préalables à la vente Veiller à la gestion rigoureuse des stocks et au réapprovisionnement en tenant compte des règles de sécurité et d'hygiène	1.1 Vérifier la disponibilité de chaque produit commandé en ligne par les clients.	Identification de la disponibilité des produits commandés par les clients sur le site internet marchand									
	1.2 Commenter l'état des stocks suite à ces commandes.	Analyse pertinente et justifiée de l'état des stocks suite aux commandes									
	1.3 Proposer trois solutions pour optimiser la gestion des stocks de ces produits sur le site internet marchand.	Proposition de trois solutions pertinentes									
Activité 2 : Lutter contre la démarque											
Assurer les opérations préalables à la vente Lutter contre la démarque	2.1 Repérer les raisons qui ont engendré une démarque pour l'entreprise.	Identification des quatre raisons									
	2.2 Indiquer quatre conséquences de ces démarques pour l'enseigne « La Folle Adresse ».	Identification de quatre conséquences cohérentes									
	2.3 Proposer trois solutions pour lutter contre la démarque liée aux commandes des clients.	Proposition de trois solutions pertinentes									
Activité 3 : Sélectionner un nouveau fournisseur											
Assurer les opérations préalables à la vente Etablir les commandes des produits auprès de la centrale et/ou des fournisseurs indépendants sélectionnés par la hiérarchie, en tenant compte des contraintes	3.1 Comparer les conditions commerciales des fournisseurs pour la commande exceptionnelle des poêles « La Fabuleuse » en tenant compte des critères de sélection de votre responsable.	Identification des critères de comparaison (2 critères : montant total des achats HT avec remise et délai de livraison)									
		Identification des éléments de calculs (% de remise, quantités à commander) Maîtrise des techniques calculatoires									
Critère d'évaluation Réduction des ruptures, des surstocks et de la démarque											
Critère d'évaluation Propositions argumentées de nouveaux											

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL		
E2 – ANALYSE ET RÉSOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES		
GRILLE ÉVALUATION	COEFF. 4	DURÉE : 3 heures
SESSION 2025		PAGE 1 sur 3

fournisseurs	3.2 Sélectionner le fournisseur le plus pertinent. Justifier votre choix.	Identification du fournisseur le plus adapté Justification pertinente du choix				
Assurer les opérations préalables à la vente Établir le prix en fonction de variables commerciales données Critère d'évaluation Pertinence des outils d'aide à la décision	3.3 Calculer le coefficient multiplicateur pour chaque produit selon le fournisseur sélectionné si votre responsable décide d'appliquer le prix de vente conseillé. Déttailler les calculs et arrondir à deux décimales.	Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats Détail des calculs Respect des arrondis				
	3.4 Indiquer trois conséquences pour le point de vente d'appliquer ce coefficient multiplicateur de 2 sur cette gamme de produits.	Identification de trois conséquences pertinentes				
MISSION 2. PARTICIPER À LA MISE EN PLACE D'UNE OPÉRATION COMMERCIALE ET À SA COMMUNICATION						N T
						1
Activité 4 : Implanter les produits et mettre en scène l'offre						2
						3
						4
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle Participer à l'agencement de la surface de vente Critère d'évaluation Respect des recommandations du siège en matière d'aménagement de l'espace de vente	4.1 Sélectionner le meuble le plus adapté pour cette implantation. Justifier votre choix.	Sélection pertinente du meuble en fonction de la politique de l'enseigne Justification du choix.				
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle Implanter les produits selon une logique commerciale et/ou d'entreprise Critère d'évaluation Adaptation de l'aménagement en fonction des attentes et du contexte	4.2 Calculer la capacité de stockage pour le meuble sélectionné. Déttailler les calculs	Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats Détail des calculs				
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle Mettre en scène l'offre et en optimiser la visibilité Critère d'évaluation Mise en place des facteurs d'ambiance appropriés	4.3 Proposer cinq facteurs d'ambiance nécessaires à la théâtralisation du concours « Cook chef » pendant l'évènement « La côte d'Opale fête la mer ». Justifier vos propositions.	Proposition justifiée de 5 facteurs d'ambiance adaptés au thème de l'opération				

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL		
E2 – ANALYSE ET RÉSOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES		
GRILLE ÉVALUATION	COEFF. 4	DURÉE : 3 heures
		SESSION 2025
		PAGE 2 sur 3

Activité 5 : Communiquer sur les réseaux sociaux							
Développer la clientèle Communiquer sur l'événement Recourir aux sites marchands et aux réseaux sociaux Critère d'évaluation Cohérence des choix des moyens d'information et de communication, avec les objectifs commerciaux et financiers	5.1 Rédiger les éléments de la publication Facebook qui annonce l'opération « Cook chef ».	Mise en avant des modalités de l'événement : date, lieu, concours, dégustation, démonstration Mise en avant de la remise de 10 % sur tout le magasin, prix préférentiel sur les poêles Respect de la forme d'une publication : accroche, visuel, call to action, hashtag Rédaction professionnelle : ton commercial, syntaxe correcte					
Activité 6 : Analyser les performances de l'opération « Cook chef »							
Développer la clientèle Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances commerciales Critère d'évaluation Pertinence de l'analyse des résultats/performances	6. 1. Analyser la réalisation des objectifs de la publication Facebook.	Analyse pertinente des taux de réalisation des 5 indicateurs Justification avec des données chiffrées.					
	6. 2. Proposer trois solutions pour améliorer l'engagement des abonnés lors d'une prochaine publication.	Proposition de trois solutions pertinentes					
	6.3 Calculer les indicateurs de performance de l'opération : - Le chiffre d'affaires TTC total de la journée ; - Le panier moyen ; - Le panier moyen d'un client encarté et le panier moyen d'un client non encarté ; - Le taux de transformation ; - La part de chiffre d'affaires TTC des clients encartés ; - Le taux d'évolution du chiffre d'affaires TTC total ; - Le taux de réalisation des objectifs de vente de poêles. <i>Détailler les calculs et arrondir à deux décimales</i>	Identification des éléments de calculs Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats Détails des calculs Respect des arrondis					
	6.4 Analyser les résultats de l'opération « Cook chef ».	Analyse pertinente des indicateurs calculés en 6.3					
Observations, commentaires (justification de la note) :							
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 5px; width: 60%;">Nom et signature du correcteur</td> <td style="padding: 5px; width: 40%;">NOTE SUR 20 (arrondir au ½ point supérieur) /20</td> </tr> </table>						Nom et signature du correcteur	NOTE SUR 20 (arrondir au ½ point supérieur) /20
Nom et signature du correcteur	NOTE SUR 20 (arrondir au ½ point supérieur) /20						

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE Option A : ANIMATION ET GESTION DE L'ESPACE COMMERCIAL		
E2 – ANALYSE ET RÉSOLUTION DE SITUATIONS PROFESSIONNELLES		
GRILLE ÉVALUATION	COEFF. 4	DURÉE : 3 heures
SESSION 2025		PAGE 3 sur 3