

SUJET LA FOLLE ADRESSE – GRILLE D'AIDE À LA CORRECTION – Bloc de Compétences 4A

Méta compétences, compétences Critères d'évaluation associés	Activités du candidat	Descripteurs		Degré de maîtrise des compétences			
MISSION 1. PARTICIPER À L'APPROVISIONNEMENT DE L'UNITÉ COMMERCIALE PHYSIQUE ET VIRTUELLE			NT	1	2	3	4
Activité 1. Participer à la gestion des stocks du site 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 Critère d'évaluation Réduction des ruptures, des surstocks et de la démarque	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		Identification partielle des références commandées sans comparaison avec les quantités disponibles	Identification des 7 références commandées sans comparaison avec les quantités disponibles	Identification partielle des références commandées et comparaison avec les quantités disponibles exactes	Identification des 7 références commandées et comparaison avec les quantités disponibles exactes
	1.2 Commenter l'état des stocks suite à ces commandes.	Analyse pertinente et justifiée de l'état des stocks suite aux commandes.		Commentaire incohérent	Commentaire partiel et cohérent	Commentaire juste (deux anomalies sur trois) sans date	Commentaire juste (deux anomalies sur trois) avec date
	1.3 Proposer trois solutions pour optimiser la gestion des stocks de ces produits sur le site internet marchand.	Proposition de 3 solutions pertinentes		Solution(s) non pertinente(s)	1 solution pertinente	2 solutions pertinentes	3 solutions pertinentes
Activité 2. Lutter contre la démarque							
Assurer les opérations préalables à la vente Lutter contre la démarque Critère d'évaluation Réduction des ruptures, des surstocks et de la démarque.	2.1 Repérer les raisons qui ont engendré une démarque pour l'entreprise.	Identification des 4 raisons		1 raison identifiée	2 raisons identifiées	3 raisons identifiées	4 raisons identifiées
	2.2 Indiquer quatre conséquences de ces démarques pour l'enseigne « La Folle Adresse ».	Identification de 4 conséquences cohérentes		1 conséquence cohérente ou Conséquence(s) non cohérente(s)	2 conséquences cohérentes	3 conséquences cohérentes	4 conséquences cohérentes
	2.3 Proposer trois solutions pour lutter contre la démarque liée aux commandes des clients.	Proposition de 3 solutions pertinentes		Solution(s) non pertinente(s)	1 solution pertinente	2 solutions pertinentes	3 solutions pertinentes
ACTIVITE 3 : Sélectionner un nouveau fournisseur							
Assurer les opérations préalables à la vente Établir les commandes des produits auprès de la centrale et/ou des fournisseurs indépendants sélectionnés par la hiérarchie, en tenant compte des contraintes Critère d'évaluation Propositions argumentées de nouveaux fournisseurs	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 des achats HT avec remise et délai de livraison) Identification des éléments de calcul (% de remise, quantités à commander) Maîtrise des techniques calculatoires		Comparaison partielle des conditions commerciales en tenant compte d'un seul critère	Comparaison exacte des conditions commerciales en tenant compte d'un seul critère	Comparaison partielle des conditions commerciales en tenant compte des 2 critères	Comparaison exacte des conditions commerciales en tenant compte des 2 critères
	3.2 Sélectionner le fournisseur le plus pertinent. Justifier votre choix.	Identification du fournisseur le plus adapté. Justification pertinente du choix		Sélection non cohérente avec ou sans justification	Sélection cohérente sans justification	Sélection cohérente partiellement justifiée	Sélection cohérente et justifiée

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A Animation et Gestion de l'Espace Commercial

E2 Analyse et résolution des situations professionnelles

Durée : 3 heures

Coefficient : 4

SESSION 2024

GRILLE D'ÉVALUATION

MCVA

Page 1 sur 3

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. Détailler les calculs et arrondir à deux décimales.	Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats Détail des calculs Respect des arrondis		Non maîtrise de la technique de calcul du coefficient multiplicateur	Maîtrise de la technique de calcul du coefficient multiplicateur mais résultats faux Calcul non détaillé et résultat non arrondi	Maîtrise de la technique de calcul du coefficient multiplicateur mais résultats partiellement justes Calcul détaillé et résultat non arrondi	Maîtrise de la technique de calcul du coefficient multiplicateur et résultats justes Calcul détaillé et résultat arrondi
	3.4 Indiquer trois conséquences pour le point de vente d'appliquer ce coefficient multiplicateur de 2 sur cette gamme de produits.	Identification de 3 conséquences pertinentes		Conséquence(s) non pertinente(s)	1 conséquence pertinente	2 conséquences pertinentes	3 conséquences pertinentes

Méta compétences, compétences et critères d'évaluation associés	Activités du candidat	Descripteurs		Degré de maîtrise des compétences			
MISSION 2. PARTICIPER À LA MISE EN PLACE D'UNE ACTION COMMERCIALE ET À SA COMMUNICATION			NT	1	2	3	4
Activité 4 – Planter les produits et mettre en scène l'offre							
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		Sélection non cohérente avec ou sans justification	Sélection cohérente (meuble 1 ou 3) sans justification	Sélection cohérente (meuble 1 ou 3) partiellement justifiée	Sélection cohérente (meuble 3) et justifiée
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle Planter 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. Détailler les calculs	Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats Détail des calculs		Non maîtrise de la technique de calcul de la capacité de stockage	Maîtrise de la technique de calcul de la capacité de stockage mais résultats faux	Maîtrise de la technique de calcul de la capacité de stockage mais résultats partiellement justes	Maîtrise de la technique de calcul de la capacité de stockage et résultats justes
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		Facteurs peu adaptés et non illustrés	2 ou 3 facteurs adaptés et illustrés	4 facteurs adaptés et illustrés	5 facteurs adaptés et illustrés

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A Animation et Gestion de l'Espace Commercial

E2 Analyse et résolution des situations professionnelles

Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2025
GRILLE D'ÉVALUATION	MCVA	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 10 % sur tout le magasin et prix préférentiel sur les poêles Respect de la forme d'une publication : accroche, visuel, call to action, hashtags		Identification partielle des éléments du post, pas de rédaction	Identification complète ou partielle des éléments du post (à partir de 5 éléments) rédaction peu cohérente	Identification partielle des éléments du post (entre 5 et 6) rédaction cohérente et pertinente	Identification de tous les éléments du post (entre 7 et 9 éléments) rédaction cohérente et pertinente
		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 des actions commerciales Critères 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		Analyse indigente ou inexistante des taux de réalisation	Analyse partielle des taux de réalisation ou aucune justification chiffrée	Analyse pertinente de la majorité des taux de réalisation	Analyse pertinente de tous les taux de réalisation
	6. 2. Proposer trois solutions pour améliorer l'engagement des abonnés lors d'une prochaine publication.	Proposition de 3 solutions pertinentes		Aucune solution pertinente	1 solution pertinente	2 solutions pertinentes	3 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 calcul Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats Détail des calculs Respect des arrondis		Calculs et résultats des indicateurs faux	Calculs des indicateurs partiellement justes ou non détaillés et résultats non arrondis	Calculs des indicateurs justes mais non détaillés ou résultats non arrondis	Calculs des indicateurs justes et détaillés et résultats arrondis
	6.4 Analyser les résultats de l'opération « Cook chef ».	Analyse pertinente des indicateurs calculés en 6.3		Analyse indigente ou inexistante des indicateurs	Analyse partielle des indicateurs	Analyse pertinente de la majorité des indicateurs	Analyse pertinente de tous les indicateurs

BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE

OPTION A Animation et Gestion de l'Espace Commercial

E2 Analyse et résolution des situations professionnelles

Durée : 3 heures	Coefficient : 4	SESSION 2025
GRILLE D'ÉVALUATION	MCVA	Page 3 sur 3