

DOCUMENT ÉVALUATEUR – Bloc Compétences 4B

Activités du candidat		Indicateurs	Degré de maîtrise des compétences			
MISSION 1. ORGANISER UNE OPERATION DE PROSPECTION			1	2	3	4
Activité 1. Se positionner par rapport à la concurrence						
1.1	1.1 Relever en les présentant dans un tableau, trois forces et trois faiblesses pour chacun des concurrents de Pyeta.	3 forces et 3 faiblesses dans un tableau				
1.2	1.2 Identifier trois avantages concurrentiels pertinents de Pyeta que vous pourrez mettre en valeur lors de votre prospection future auprès de vos clients.	3 avantages concurrentiels pertinents.				
Activité 2. Identifier et cibler la clientèle à prospecter						
1.3 1 ^{ère} partie	1.3 1 ^{er} partie de la question Déterminer la catégorie de clients vers laquelle l'entreprise devra cibler sa prospection	Les 4 éléments sont corrects : Taux d'évolution présenté Part de marché présentée Récurrence (synonyme) Choix de la cible correct				
1.3 2 ^{ème} partie	1.3 2 ^{ème} partie de la question Justifier le choix retenu avec 3 arguments pertinents.	3 arguments pertinents				
Activité 3. Prospecter la clientèle						
1.4	1.4 Lister les entreprises que vous allez démarcher en prospection téléphonique en justifiant votre choix.	Les 7 entreprises à retenir sont identifiées et ce choix est justifié				
1.5	1.5 Réaliser votre plan d'appel structuré afin de contacter les prospects sélectionnés pour leur proposer un rendez-vous.	Plan d'appel structuré, éléments complets et communication professionnelle				
1.6	1.6 Présenter l'analyse de la performance de votre prospection téléphonique. Citer trois autres moyens pour vous faire connaître auprès de votre nouvelle cible.	Les 5 éléments demandés sont corrects : - Taux de transformation - Analyse - 3 moyens pertinents de communication sont proposés				
MISSION 2. PARTICIPER À UN SALON PROFESSIONNEL			1	2	3	4
Activité 1. Justifier la participation à un salon professionnel						
2.1	2.1 Présenter à votre responsable quatre bonnes raisons de participer à un salon.	4 raisons pertinentes sont identifiées				
2.2	2.2 Sélectionner le salon le plus approprié en justifiant votre choix par trois éléments.	Le salon choisi est approprié avec 3 éléments de justification				
Activité 2. Préparer le salon						
2.3	2.3 Concevoir la fiche contact qui vous servira à collecter les informations commerciales auprès des prospects.	La fiche contact est complète et structurée et le vocabulaire est professionnel				
2.4	2.4 Présenter sous forme d'un tableau trois arguments de vente structurés pour le modèle Mikado en fonction des mobiles d'achat possibles pour la clientèle.	3 arguments de vente structurés adaptés aux mobiles d'achat choisis				
2.5	2.5 Sélectionner le réseau social le plus adapté à votre cible et à votre message en justifiant votre choix.	3 éléments corrects : - Réseau social adapté à la cible - 2 éléments de justification corrects				
2.6	2.6 Rédiger la publication qui apparaîtra sur le réseau social que vous avez choisi.	La publication est complète et structurée, les 7 critères de forme sont respectés et les 3 critères de fond sont présents, le vocabulaire est professionnel				
Activité 3. Analyser les résultats du salon						
2.7	2.7 Evaluer la rentabilité financière de la participation de l'entreprise PYETA au salon.	Tous les calculs sont corrects : - Coûts du salon - Marge - Rentabilité				
2.8	2.8 Préciser si les objectifs fixés ont été atteints en justifiant votre réponse, et proposer trois axes d'amélioration pour les salons futurs.	Les 6 éléments attendus sont corrects : - 3 objectifs identifiés et justifiés - 3 axes d'améliorations proposés				
NOTE FINALE					/ 20	
1 : novice / 2 : débrouillé / 3 : averti / 4 : expert						
Arrondir au ½ point supérieur						
Une croix par question. Barrer les indicateurs si question non traitée.						

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 2023

GRILLE D'ÉVALUATION

2306-MCVB-2 2

Page 1 sur 1