 **ANNÉE SCOLAIRE**

 **201 - 201**

**BACCALAURÉAT PROFESSIONNEL COMMERCE**

**ÉPREUVE E3 : VENTE EN UNITÉ COMMERCIALE**

**- Contrôle en cours de formation -**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nom et prénom du candidat** |  |
| **Établissement de formation** |  |
| **Entreprise d’accueil** |  |
| **Période d’accueil** |  |

**SITUATION D’ÉVALUATION**

**ORGANISATION DE L’OFFRE « PRODUITS »**

|  |
| --- |
| **Négociation de la situation d’évaluation** |
| **Conditions de réalisation** | *Remplir cette partie en utilisant tout ou partie* *des éléments notés ci-contre* 🡻 |
| **Date de l’évaluation** | **🖉 Indiquer la date prévue pour l’évaluation du candidat (jour, ensemble de jours…)** |
| **Cadre** : * Unité commerciale repérée (magasin ou espace de vente limité à la zone de responsabilité)
* Contexte professionnel d’un secteur donné
* Situation réelle, reconstituée ou simulée
* Environnement juridique réglementaire
 | **🖉 Décrire succinctement la situation proposée :** |
| **Éléments et outils mis à disposition :*** Produits
* Éléments constitutifs des facteurs d’ambiance
* Éléments d’ILV ou de PLV
* Mobiliers et/ou supports de présentation
 | **🖉Indiquer les éléments et outils mis à disposition :** |
| **Sources d’information :*** Plan de l’espace de vente
* Consignes ou directives
* Réglementation en vigueur en hygiène et sécurité
* Normes
 | **🖉Indiquer les sources données au candidat :** |
| **Situation d’évaluation négociée le** |  |
| **Entre le professeur ou formateur** | M [ ]  Mme [ ]  Mle [ ]  |
| **Et le tuteur ou le maître d’apprentissage** | M [ ]  Mme [ ]  Mle [ ]  |

**ORGANISATION DE L’OFFRE « PRODUITS »**

**SITUATION D’ÉVALUATION N° 🞏 1 🞏 2 🞏 3**

 **DATE DE LA SITUATION :**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| COMPÉTENCES PROFESSIONNELLES | CRITÈRES D’ÉVALUATION | TI(1) | **I** | **S** | **TS** |
| ORGANISER L’OFFRE PRODUITS* Mettre en place les facteurs d’ambiance
* Installer la signalétique
* Maintenir l’attractivité de tout ou partie de l’espace de vente
 | Préparation des éléments matériels nécessaires à la situation de vente  |  |  |  |  |
| Organisation de l’offre « produits » en adéquation avec la politique de l’unité commerciale |  |  |  |  |
| Application des règles d’hygiène et de sécurité liées au personnel, aux clients, aux produits, aux équipements, aux locaux |  |  |  |  |
| Pertinence des diagnostics, des propositions ou des suggestions |  |  |  |  |
| Fiabilité des informations transmises |  |  |  |  |
| **Attitude et comportements professionnels**  |  |  |  |  |
| **Respect des consignes** |  |  |  |  |

*(1) TI = très insuffisant ; I = insuffisant ; S = satisfaisant ; TS = très satisfaisant*

|  |
| --- |
| **Appréciations des évaluateurs :** |
| **Fonction des évaluateurs** | **Noms des évaluateurs** | **Signature** |
| Tuteur [ ]  Maître d’apprentissage [ ] Professeur [ ]  Formateur [ ] chargé des enseignements de spécialité  | ……………………………………………………………… |  |

|  |  |
| --- | --- |
| NOTE / 20 |  |