

ANNEXE IV

DÉFINITION DES ÉPREUVES

E1 - Épreuve scientifique et technique
Coefficient : 5

U11, U12, U13

Finalités et objectifs

Cette épreuve vise à apprécier l'aptitude du candidat à mobiliser ses compétences et ses connaissances en vue de l'analyse de situations à caractère professionnel et de la résolution de problèmes liés à l'exercice de la profession.

Sous-épreuve E11 : Préparation et suivi de l'activité commerciale
Coefficient : 3

U11

A - Objectifs

Cette sous-épreuve vise à évaluer la maîtrise des techniques mises en œuvre dans l'exercice de la profession, en vue de la résolution de problèmes d'ordre professionnel.

B - Contenu

Compétences et savoirs associés de l'unité U11 « Préparation et suivi de l'activité commerciale » :

- Compétences : Prospecter : C12 - C14 - C151 Suivre et fidéliser la clientèle : C34 - C35 - C361
- Savoirs associés : Prospection et suivi de clientèle : S1 Mercatique : S4

C - Critères d'évaluation

- Qualité de l'expression écrite et de la présentation des travaux.
- Maîtrise des techniques.
- Pertinence des choix et des solutions proposées.
- Exactitude des résultats.
- Respect des consignes.

D - Forme de l'évaluation

1 – Ponctuelle : évaluation écrite d'une durée de 3 heures.

Plusieurs problèmes liés à l'exercice de la profession, éventuellement accompagnés d'une documentation, sont proposés au candidat en vue de leur analyse et de leur résolution.

Ces problèmes sont relatifs :

- à la connaissance du marché, de l'entreprise, de la clientèle,
- à l'organisation d'une opération de prospection, à la mesure de son efficacité,
- à la présentation d'offres commerciales,
- à la fidélisation de la clientèle,
- au suivi de l'activité et des résultats du vendeur,
- à la prise en compte des contraintes économiques et juridiques dans l'activité professionnelle.

2 - Contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation comporte trois situations d'évaluation d'égale importance, organisées par l'équipe enseignante. Elles se situent au cours de l'année de terminale. Leur degré d'exigence est équivalent à celui requis dans le cadre de l'évaluation ponctuelle correspondante. Elles donnent lieu à une production écrite du candidat.

Chaque situation d'évaluation prend la forme d'une « situation problème » liée à l'exercice de la profession, éventuellement accompagnée d'une documentation et proposée au candidat en vue de son analyse et de sa résolution.

Ces « situations problèmes » sont relatives :

- à la connaissance du marché, de l'entreprise, de la clientèle,
- à l'organisation d'une opération de prospection, à la mesure de son efficacité,
- à la présentation d'offres commerciales,
- à la fidélisation de la clientèle,
- au suivi de l'activité et des résultats du vendeur,
- à la prise en compte des contraintes économiques et juridiques dans l'activité professionnelle.

A l'issue de chaque situation d'évaluation, l'équipe pédagogique de l'établissement de formation constituera pour chaque candidat un dossier comprenant :

- l'ensemble des documents remis au candidat (sujets, documents annexes) pour effectuer le travail demandé pendant la situation d'évaluation,
- les documents rédigés par le candidat durant l'évaluation,
- une fiche d'analyse du travail effectué par le candidat, rédigée par l'équipe pédagogique en terme de comparaison entre ce qui a été réalisé par le candidat et ce qui était attendu (barèmes détaillés et critères d'évaluation).

Seule cette fiche d'analyse sera transmise au jury, accompagnée de la proposition de note. Les autres éléments du dossier décrits ci-dessus seront mis à la disposition du jury, qui pourra demander à en avoir communication, et de l'autorité rectorale pour la session considérée et jusqu'à la session suivante.

Après examen attentif des documents fournis, le cas échéant, le jury formule toutes remarques et observations qu'il juge utile et arrête la note.

Sous-épreuve E12 : Économie et Droit Coefficient : 1

U12

A - Objectifs

Cette sous-épreuve vise à apprécier la capacité du candidat à mobiliser ses connaissances en économie et droit afin de traiter une ou plusieurs questions sur un thème économique et/ou juridique en relation avec une situation professionnelle en entreprise.

B - Contenu

Savoirs associés de l'unité U12 « Économie et Droit »

C - Critères d'évaluation

Les critères d'évaluation reposent sur la vérification de la maîtrise par le candidat des connaissances relatives au thème, et de son aptitude à mettre en œuvre les capacités méthodologiques inscrites au référentiel, à savoir :

- Observer et analyser une situation d'entreprise.
- Mettre en évidence un problème et comparer des solutions envisagées.
- Dégager les incidences juridiques d'une situation d'entreprise.
- Analyser un document économique et/ou juridique.
- Analyser, représenter, interpréter des données quantitatives ou statistiques.
- Consulter, mettre à jour, exploiter une documentation juridique ou économique.
- Analyser un contrat.

En outre, les qualités rédactionnelles, la justesse du vocabulaire utilisé, la clarté et la concision de l'expression sont également appréciées dans cette sous-épreuve.

D - Forme de l'évaluation

1 - Ponctuelle : évaluation écrite d'une durée de 1 heure et 30 minutes.

L'épreuve comporte plusieurs questions en relation avec l'activité professionnelle. Elle prend appui sur un ou plusieurs documents.

2 - Contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation comporte trois situations d'évaluation d'égale importance, organisées par l'équipe enseignante. Elles se situent au cours de l'année de terminale. Leur degré d'exigence est équivalent à celui requis dans le cadre de l'évaluation ponctuelle correspondante. Elles donnent lieu à une production écrite du candidat.

Chaque situation d'évaluation comporte plusieurs questions en relation avec une situation professionnelle en entreprise et prend appui sur un ou plusieurs documents.

A l'issue de chaque situation d'évaluation, l'équipe pédagogique de l'établissement de formation constituera pour chaque candidat un dossier comprenant :

- l'ensemble des documents remis au candidat (sujets, documents annexes) pour effectuer le travail demandé pendant la situation d'évaluation,
- les documents rédigés par le candidat durant l'évaluation,
- une fiche d'analyse du travail effectué par le candidat, rédigée par l'équipe pédagogique en terme de comparaison entre ce qui a été réalisé par le candidat et ce qui était attendu (barèmes détaillés et critères d'évaluation).

Seule cette fiche d'analyse sera transmise au jury, accompagnée de la proposition de note. Les autres éléments du dossier décrits ci-dessus seront mis à la disposition du jury, qui pourra demander à en avoir communication, et de l'autorité rectoriale pour la session considérée et jusqu'à la session suivante.

Après examen attentif des documents fournis, le cas échéant, le jury formule toute remarque et observation qu'il juge utile et arrête la note.

Sous-épreuve E13 : Mathématiques Coefficient : 1

U13

A - Objectifs

L'évaluation en mathématiques a pour objectifs :

- d'apprécier la solidité des connaissances des candidats et leur capacité à les mobiliser dans des situations liées à la profession ;
- de vérifier leur aptitude au raisonnement et leur capacité à analyser correctement un problème, à justifier les résultats obtenus et à apprécier leur portée ;
- d'apprécier leurs qualités dans le domaine de l'expression écrite et de l'exécution de tâches diverses (tracés graphiques, calculs à la main ou sur machine).

B - Contenu

Le contenu de cette sous-épreuve est celui défini à l'unité U13 du référentiel de certification

C - Formes de l'évaluation

1 - Ponctuelle : évaluation écrite d'une durée d'une heure

Le formulaire officiel de mathématiques est intégré au sujet de l'épreuve. L'utilisation des calculatrices pendant l'épreuve est autorisée dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.

Le sujet proposé est une étude de cas comptable permettant de vérifier que le candidat est capable de mobiliser ses connaissances et de mettre au point un raisonnement pour résoudre un problème en liaison avec une situation professionnelle.

L'utilisation de calculatrices pendant cette évaluation est autorisée dans les conditions prévues par la réglementation en vigueur.

Le formulaire officiel de mathématiques est intégré au sujet de l'épreuve.

2 - Contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation comporte **trois situations d'évaluation** comptant chacune pour un tiers du coefficient de cette unité.

- Deux situations d'évaluation, situées respectivement dans la seconde partie et en fin de formation, respectent les points suivants :

a) Ces évaluations sont écrites et la durée de chacune est d'environ une heure trente.

b) Les situations comportent des exercices de mathématiques recouvrant une part très large du programme. Le nombre de points affectés à chaque exercice est indiqué aux candidats pour qu'ils puissent gérer leurs travaux.

Dans chaque spécialité de baccalauréat professionnel les thèmes mathématiques qu'ils mettent en jeu portent principalement sur les chapitres les plus utiles pour les autres enseignements.

Lorsque les situations s'appuient sur d'autres disciplines, aucune connaissance relative aux disciplines considérées n'est exigible des candidats pour l'évaluation en mathématiques et toutes les explications et indications utiles doivent être fournies dans l'énoncé.

c) Il convient d'éviter toute difficulté théorique et toute technicité mathématique excessive.

La longueur et l'ampleur du sujet doivent permettre à un candidat moyen de traiter le sujet et de le rédiger posément dans le temps imparti.

d) L'utilisation des calculatrices pendant chaque situation d'évaluation est définie par la réglementation en vigueur aux examens et concours relevant de l'éducation nationale.

e) Les deux points suivants doivent être impérativement rappelés aux candidats :

La clarté des raisonnements et la qualité de la rédaction interviendront pour une part importante dans l'appréciation des copies ;

L'usage des calculatrices et du formulaire officiel de mathématiques est autorisé.

- Une troisième situation d'évaluation est la réalisation écrite (individuelle ou en groupe restreint) et la présentation orale (individuelle) d'un dossier comportant la mise en œuvre de savoir-faire mathématiques en liaison directe avec la spécialité de chaque baccalauréat professionnel. Ce dossier peut prendre appui sur le travail effectué au cours des périodes de formation en milieu professionnel. Au cours de l'oral dont la durée maximale est de vingt minutes, le candidat sera amené à répondre à des questions en liaison directe avec le contenu mathématique du dossier.

E2 - Négociation - Vente Coefficient : 4

U2

A - Objectifs

Cette épreuve orale et pratique vise à apprécier la maîtrise par le candidat des techniques de vente et son aptitude à mener une négociation.

B - Contenu

Les compétences et savoirs associés de l'unité U2 « Négociation - Vente » sont les suivants :

- Compétences : Négociateur : C2
- Savoirs associés : Communication - Négociation : S2 - Mercatique : S4.4. L'entreprise et son marché

C - Critères d'évaluation

- Qualité de l'expression orale ;
- Qualité de la communication professionnelle dans une situation négociation – vente ;
- Aptitude à mettre en œuvre des techniques de négociation adaptées à une situation donnée ;
- Pertinence et rigueur de l'analyse de la négociation.

D - Forme de l'évaluation

1 - Ponctuelle : Évaluation orale et pratique d'une durée de 40 minutes maximum, précédée d'un temps de préparation de 30 minutes.

Le support de cette épreuve est constitué par le dossier « produits - Entreprises – Marchés » réalisé par le candidat et prenant appui sur sa formation en entreprise ou sur son activité professionnelle.

11 - Composition du dossier

Le dossier de 8 à 10 pages maximum, sur support papier est élaboré à l'aide de l'outil informatique. Il peut être accompagné de quelques annexes si celles-ci éclairent le dossier proprement dit. **Il comporte deux parties** :

- Une partie relative à une ou deux entreprises retenues par le candidat comme support de l'épreuve. Cette partie de deux pages maximum par entreprise, présente les principales caractéristiques de l'entreprise et de son marché : identification de l'entreprise, importance économique, localisation géographique, clientèle, produits vendus, méthodes de vente, concurrence.
- Une partie comprenant trois fiches. Chaque fiche, de deux pages maximum, décrit une situation de négociation - vente qui s'appuie sur les expériences professionnelles du candidat dans la ou les entreprises présentées dans la partie précédente. Elle précise :
 - le contexte de la situation de négociation-vente (prospection, vente de renouvellement, nouveau client, vente sur foire ou salon...);
 - le type de clients concernés (utilisateur, payeur, prescripteur, revendeur, professionnel, particulier...);
 - la gamme ou la ligne de produits et/ou services proposée(s) par l'entreprise et susceptible(s) de convenir.

Par exemple : la situation présentée concerne la vente d'une porte de garage automatique à un particulier propriétaire d'un pavillon. Le candidat présente dans sa fiche, dans une rubrique « description des produits », la ligne de produits des portes de garage automatiques vendue par l'entreprise et adaptée à ce type de situation.

- Les trois situations décrites doivent être nettement différenciées, et permettre à la commission d'interrogation de disposer de plusieurs contextes, de plusieurs types de clients et de plusieurs gammes ou lignes de produits ou services.

Le recteur fixe la date à laquelle le dossier « Produits - Entreprises - Marchés » est remis en deux exemplaires, par les candidats, au service chargé de l'organisation de l'examen.

NOTA : Le dossier ne fait pas l'objet d'une évaluation. En l'absence totale du dossier, l'interrogation ne peut avoir lieu et la note zéro est attribuée au candidat qui en est informé par la commission d'interrogation. Si le dossier est incomplet, le candidat est interrogé et une note lui est attribuée.

12 - Déroulement de l'épreuve

La commission d'interrogation est composée de deux personnes : un professeur de vente et si possible un professionnel de la vente (à défaut deux professeurs de vente). Elle remet au candidat **un document de cadrage de la négociation-vente qu'il devra simuler**.

Celui-ci est obligatoirement établi à partir du dossier remis par le candidat, il précise :

- La situation de négociation-vente *Exemple : Vente de face à face dans le cadre d'une première visite ou d'un renouvellement de commande ou d'un incident à régler... Vente par téléphone dans le cadre d'une proposition de services ou d'une offre promotionnelle...*
- Le ou les objectifs à atteindre au cours de la négociation-vente

Le candidat dispose d'un temps de préparation de 30 minutes afin de prendre connaissance du sujet qui lui est imposé et de préparer sa simulation de négociation.

L'épreuve comporte les deux phases successives suivantes :

- **Simulation d'une négociation-vente** - durée : 20 minutes maximum
Elle repose sur la situation de négociation-vente fournie par la commission d'interrogation. Le candidat joue le rôle du vendeur et un membre de la commission joue le rôle de l'acheteur. Le candidat s'assure de disposer des conditions matérielles lui permettant de faire une présentation ou une démonstration des produits qu'il a décrits dans les fiches de son dossier. Il peut notamment, en complément de son dossier, se munir d'une documentation personnelle sur les produits et services, d'outils d'aide à la vente et éventuellement de produits.
- **Entretien avec la commission d'interrogation** - durée : 20 minutes maximum
Il se déroule dans le prolongement de la première phase. Il prend appui sur le dossier « Produits - Entreprises - Marché » fourni par le candidat et sur la simulation de négociation-vente et porte sur :
 - l'auto-analyse par le candidat de sa simulation ;
 - les techniques de vente mises en œuvre pendant la simulation ;
 - la cohérence de la démarche, des objectifs fixés, de l'argumentation avec la stratégie de l'entreprise.

2 – Contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation comporte **deux situations d'évaluation** d'égale importance réalisée au cours de l'année de terminale.

Chaque situation d'évaluation prend la forme d'une simulation de négociation - vente et s'effectue en présence d'un formateur ayant en charge la partie « S2 Communication – Négociation » du référentiel de certification et d'un professionnel de la vente (à défaut deux professeurs de vente). Il est précisé que :

- chaque situation d'évaluation prend appui sur le dossier « Produits - Entreprises - Marchés » réalisé par le candidat au cours de sa formation an entreprise et constitué selon les modalités décrites ci-dessus.
- Les deux situations d'évaluation doivent être nettement différenciées et permettre d'évaluer le candidat dans plusieurs contextes, face à plusieurs types de clients et pour plusieurs gammes ou lignes de produits ou services.

A l'issue des situations d'évaluation, l'équipe pédagogique de l'établissement de formation constitue, pour chaque candidat, un dossier comprenant :

- l'ensemble des documents remis au candidat pour conduire le travail demandé pour chaque situation d'évaluation,
- une fiche d'analyse du travail effectué par le candidat, rédigée par l'équipe pédagogique en terme de comparaison entre ce qui a été réalisé par le candidat et ce qui était attendu et défini par la fiche d'évaluation (barèmes détaillés, critères d'évaluation...).

Seule cette fiche d'analyse sera transmise au jury, accompagnée de la proposition de note. Les autres éléments du dossier décrits ci-dessus seront mis à la disposition du jury, qui pourra demander à en avoir communication, et de l'autorité rectoriale pour la session considérée et jusqu'à la session suivante.

Après examen attentif des documents fournis, le cas échéant, le jury formule toute remarque et observation qu'il juge utile et arrête la note.

E3 - Épreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel U31 - U32 Coefficient : 5

Finalités et objectifs

Cette épreuve vise à apprécier à partir de sa pratique professionnelle et d'un projet de prospection, les compétences professionnelles acquises par le candidat au cours de son expérience en entreprise.

Sous-épreuve E31 - Évaluation de la formation en milieu professionnel : Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle U31 Coefficient : 2
--

A - Objectif

Cette sous-épreuve vise à apprécier l'acquisition et la maîtrise de compétences et d'attitudes professionnelles mises en œuvre en entreprise par la pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle.

B - Contenu

Les compétences et savoirs associés de l'unité U31 « Pratique de la prospection, de la négociation, du suivi et de la fidélisation de la clientèle » sont les suivants

Compétences :

- Organiser une opération de prospection - C12
- Réaliser une opération de prospection - C13
- Analyser les résultats et rétroagir - C14
- Rendre compte de l'opération de prospection - C15
- Préparer la visite - C21
- Effectuer la découverte du client - C22
- Exécuter les tâches consécutives aux visites - C31
- Suivre l'exécution des commandes, des livraisons, de la mise en service et du paiement - C32
- Assurer le suivi et la fidélisation du client - C33
- Rendre compte du suivi de son activité et de ses résultats - C36

Savoirs associés :

- Prospection et suivi de clientèle : S1.2. - S1.3 - S1.4.
- Communication – Négociation : S2.3. - S2.4. - S2.6.
- TIC appliquées à la vente : S3
- Mercatique : S442

C - Critères d'évaluation

Ils permettent de mesurer le niveau de maîtrise des compétences et des attitudes professionnelles assignées à l'épreuve et mises en œuvre en entreprise, ils portent sur :

- la fiabilité du travail réalisé par le candidat,
- son degré d'autonomie,
- sa capacité d'autocorrection,
- son efficacité dans la réalisation des missions qui lui sont confiées,
- sa maîtrise des connaissances et des savoir faire à mobiliser.

D - Formes de l'évaluation

1 - Ponctuelle : évaluation orale d'une durée de 30 minutes maximum

Cette épreuve consiste en un entretien sur la pratique professionnelle du candidat à partir d'un dossier professionnel réalisé et présenté par ce candidat.

11 – Composition du dossier

Le dossier professionnel comprend :

- **les documents permettant de vérifier la conformité à la réglementation** des périodes de formation en entreprise (attestations de stage, nature de l'entreprise d'accueil, type d'activités réalisées. Ces documents doivent être authentifiés par l'entreprise et l'établissement accompagnés, le cas échéant d'une décision rectorale de positionnement), ou de l'activité salariée du candidats.

Nota : Si cette conformité n'est pas constatée, l'épreuve E3 ne peut donner lieu à notation et le diplôme ne peut être délivré.

- **Un compte rendu de 8 à 10 pages maximum**, sur support papier élaboré à l'aide de l'outil informatique, des activités réalisées par le candidat lors des périodes de formation en entreprise ou lors de son activité professionnelle.
Le compte rendu peut être accompagné de quelques annexes si celles-ci sont susceptibles de l'éclairer. Les activités relèvent obligatoirement de la prospection et de la négociation et du suivi et fidélisation de la clientèle.
Le compte rendu précise pour chaque activité :
 - les principales caractéristiques de l'entreprise dans laquelle elle a été effectuée,
 - les conditions de réalisation,
 - les outils ou matériels utilisés et éventuellement les résultats obtenus.

12 – Déroulement de l'épreuve

L'épreuve se déroule selon les **deux phases successives** suivantes :

- **Exposé par le candidat d'une activité de prospection, de négociation ou de suivi et de fidélisation de la clientèle** - durée : 10 minutes au maximum
Le candidat est amené, sans être interrompu, à décrire une activité choisie par la commission d'interrogation parmi celles présentées dans son dossier professionnel. Il doit être en mesure de démontrer qu'il maîtrise les compétences mises en œuvre lors de la réalisation de cette activité. Cet exposé ne donne pas lieu à un temps de préparation.
- **Entretien avec la commission d'interrogation** - durée : 20 minutes maximum
À partir de l'exposé précédent et du dossier professionnel du candidat, la commission d'interrogation s'entretient avec le candidat, notamment :
 - sur la pertinence et la diversité des activités relatives à la finalité du diplôme qu'il a réalisées ;
 - sur sa maîtrise des connaissances et des savoir faire nécessaires à leur réalisation.

Le compte rendu des activités réalisées par le candidat, ne fait pas l'objet d'une évaluation, mais il constitue une base de travail pour la commission d'interrogation qui l'utilisera pour sélectionner l'activité à proposer au candidat lors de l'exposé et pour conduire son entretien.

La commission d'interrogation est composée de deux personnes : un professeur ou formateur de la spécialité et dans la mesure du possible d'un professionnel de la vente (à défaut deux professeurs ou formateurs de la spécialité).

Le recteur fixe la date à laquelle le dossier professionnel doit être remis en deux exemplaires, par le candidat, au service chargé de l'organisation de l'examen.

2 - Contrôle en cours de formation

Pour chaque période de formation en milieu professionnel, les objectifs de formation à atteindre par le candidat (compétences, savoirs) sont définis en concertation entre l'équipe pédagogique et les représentants de l'entreprise.

A l'issue de chaque période de formation en milieu professionnel, le candidat est évalué, en entreprise, conjointement par le tuteur de l'entreprise et l'ensemble de l'équipe pédagogique en fonction de l'atteinte de ces objectifs.

Pour chaque candidat, la note finale et l'appréciation proposées au jury sont établies par les professeurs de la spécialité, membres de l'équipe pédagogique. Elles sont la synthèse de l'ensemble des évaluations du candidat réalisées aux cours de ses périodes de formation en milieu professionnel.

La proposition de note et l'appréciation sont accompagnés d'un dossier comportant :

- les documents permettant de vérifier la conformité à la réglementation des périodes de formation en entreprise (attestations de stage, nature de l'entreprise d'accueil, type d'activités réalisées. Ces documents doivent être authentifiées par l'entreprise et l'établissement accompagnées, le cas échéant d'une décision rectorale de positionnement), ou de l'activité salariée du candidats.
- Les grilles d'évaluation permettant de justifier la note et l'appréciation attribuées au candidat..

Après examen des documents, le jury arrête la note et formule toute remarque et observation qu'il juge utiles.

Sous-épreuve E32 : Projet de prospection Coefficient : 3

U32

A - Objectif

Cette sous-épreuve vise à évaluer l'aptitude du candidat à élaborer, à présenter et à soutenir un projet de prospection.

B - Contenu

Les compétences et savoirs associés de l'unité U31 « Projet de prospection » sont les suivants :

Compétences

- Élaborer un projet de prospection - C11
- Rendre compte de l'opération de prospection - C15

Savoirs associés

- Prospection et suivi de clientèle : S1.1. - S1.2 - S1.4.
- Communication - Négociation : S2.3. - S2.4. - S2.5.
- TIC appliquées à la vente : S3.1. - S3.3. - S3.4.
- Mercatique : S4.2. - S4.3. - S4.4.

C - Critères d'évaluation

- Respect et pertinence de la démarche de projet.
- Qualité et rigueur de la production écrite et du ou des supports multimédias présentés.
- Qualité de la communication orale.
- Utilisation judicieuse d'outils de communication.
- Aptitude à convaincre.

D – Formes de l'évaluation

Cette sous-épreuve repose sur le projet de prospection élaboré par le candidat au cours de sa formation en milieu professionnel ou de son activité salariée, et en centre de formation. Ce projet doit être personnel et revêtir un caractère authentique. Il sert de base à une présentation orale faisant appel aux techniques de l'information et de la communication.

1 - Ponctuelle : évaluation orale d'une durée de 30 minutes maximum

11 – La présentation matérielle du projet de prospection

Le Projet de prospection est matérialisé par un document de présentation de 4 à 6 pages maximum, sur support papier et élaboré à l'aide de l'outil informatique. Il peut être accompagné de quelques annexes limitées en nombre.

Ce document est structuré de façon à mettre en évidence :

- la présentation du projet (titre du projet, les principales caractéristiques de l'entreprise, problème ou situation professionnelle à l'origine du projet...) ;
- la démarche suivie pour monter le projet ;
- la stratégie de prospection proposée (cible, objectifs, techniques de prospection...).
L'argumentation sur ce dernier point se fera lors de la prestation orale.

Le recteur fixe la date à laquelle ce document de présentation du Projet de prospection est remis en deux exemplaires, par les candidats, au service chargé de l'organisation de l'examen.

Par ailleurs, un certain nombre de supports multimédias, conçus ou finalisés par le candidat, doivent permettre une présentation orale en mettant en œuvre les technologies de l'information et de la communication.

12 – Le déroulement de l'épreuve

Le document de présentation du projet rédigé par le candidat et remis préalablement constitue une base de travail pour la commission d'interrogation qui l'utilise pour préparer son interrogation et s'y réfère tout au long de l'épreuve.

Cette épreuve se déroule en deux phases successives :

- **Exposé par le candidat de son projet de prospection** - Durée : 15 minutes maximum
Le candidat est amené, sans être interrompu, à présenter son projet de prospection devant la commission d'interrogation. L'évaluation porte sur la pertinence des solutions apportées dans le projet et sur l'habileté à utiliser les techniques de la communication et de l'information en appui de la prestation orale.
- **Entretien avec la commission d'interrogation** - Durée : 15 minutes maximum
À partir de l'exposé précédent et du document de présentation remis par le candidat, la commission d'interrogation s'entretient avec celui-ci, pour obtenir des précisions :
 - sur la démarche de projet mise en œuvre,
 - sur les choix proposés.

La commission d'interrogation est composée de deux personnes : un professeur ou formateur de la spécialité et dans la mesure du possible d'un professionnel de la vente (à défaut un deuxième professeur ou formateur de la spécialité).

NOTA : En l'absence totale du document de présentation du projet de prospection, l'interrogation ne peut avoir lieu et la note zéro est attribuée au candidat qui en est informé par la commission d'interrogation. Si le dossier est incomplet, le candidat est interrogé et un note lui est attribuée.

2 - Contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation comporte **deux situations d'évaluation** réalisées en centre de formation et organisées par l'équipe enseignante au cours de l'année terminale, dès que le candidat est en mesure de présenter son projet :

- **Montage du projet de prospection** - 15 points
L'évaluation porte sur le respect et la pertinence d'une démarche de projet. Elle est réalisée par le professeur de la spécialité éventuellement accompagné par un autre membre de l'équipe pédagogique.
- **Soutenance du projet de prospection** - 45 points
Le candidat présente et soutient son projet de prospection pendant une durée de 30 minutes au maximum. Sa prestation repose sur le document écrit de présentation de son projet de prospection (identique à celui de la forme ponctuelle) et l'utilisation de supports multimédias.
Pour cette seconde situation d'évaluation, la présence d'un professionnel de l'entreprise ou de l'organisme partenaire de formation est souhaitable. Les professionnels des entreprises impliquées dans le projet de prospection du candidat seront prioritairement sollicités.
L'évaluation porte sur la pertinence des solutions apportées dans le projet et sur l'habileté à utiliser les techniques de la communication et de l'information en appui de la prestation orale.

A l'issue de chaque situation d'évaluation, l'équipe pédagogique de l'établissement de formation constituera pour chaque candidat un dossier comprenant :

- le document de présentation du projet de prospection établi par le candidat
- une fiche d'analyse du travail effectué par le candidat, rédigée par l'équipe pédagogique comparant ce qui a été réalisé par le candidat et ce qui était attendu (barèmes détaillés et critères et grilles d'évaluation).

Seule cette fiche d'analyse sera transmise au jury, accompagnée de la proposition de note. Les autres éléments du dossier décrits ci-dessus seront mis à la disposition du jury, qui pourra demander à en avoir communication, et de l'autorité rectoriale pour la session considérée et jusqu'à la session suivante.

Après examen attentif des documents fournis, le cas échéant, le jury formule toutes remarques et observations qu'il juge utile et arrête la note.

Épreuve E4 : Épreuve d'anglais
Coefficient : 2

U4

● Formes de l'évaluation

→ **Ponctuelle** : évaluation écrite d'une durée de 2 heures (Arrêté du 6 avril 1994 B.O. n° 21 du 26 mai 1994).

Cette épreuve vise à apprécier la compréhension de la langue étrangère et l'expression dans cette langue. Elle porte sur des thèmes liés à la vie socio-professionnelle en général ou à un aspect de la civilisation du pays. Elle comprend deux parties notées respectivement sur 12 points et 8 points.

◆ 1^{ère} partie : Compréhension

A partir d'un document en langue étrangère, le candidat doit répondre en français à des questions en français révélant sa compréhension du texte en langue étrangère.

Il pourra être invité à justifier ses réponses par une citation extraite du document et à fournir la traduction de quelques passages choisis.

◆ 2^{ème} partie : Expression

Cette partie de l'épreuve consiste en :

- d'une part des exercices visant à tester en situation les compétences linguistiques (4 points)
- d'autre part une production semi-guidée qui pourra être liée au document proposé pour l'évaluation de la compréhension (4 points).

L'utilisation du dictionnaire bilingue est autorisée.

→ **Contrôle en cours de formation**

Le contrôle en cours de formation est constitué de quatre situations d'évaluation correspondant aux quatre capacités :

- A - compréhension écrite
- B - compréhension de l'oral
- C - expression écrite
- D - expression orale

◆ A - compréhension écrite

A partir d'un ou deux supports en langue vivante étrangère la compréhension de la langue considérée sera évaluée par le biais de :

- réponses en français à des questions,
- résumé en français du document,
- compte rendu du document,
- traduction.

Le candidat devra faire la preuve des compétences suivantes :

- repérage/identification
- mise en relation des éléments identifiés
- inférence

Critères : intelligibilité et pertinence de la réponse.

◆ B - compréhension de l'oral

A partir d'un support audio-oral ou audio-visuel, l'aptitude à comprendre le message auditif en langue vivante étrangère sera évaluée par le biais de :

- réponses à des questions factuelles simples sur ce support,
- QCM,
- reproduction des éléments essentiels d'information compris dans le document.

Le candidat devra faire la preuve des compétences suivantes :

- anticipation
- repérage/identification
- association des éléments identifiés
- inférence

◆ C - Production écrite

La capacité à s'exprimer par écrit en langue vivante étrangère sera évaluée par le biais d'une production semi guidée d'un paragraphe de 10 à 15 lignes. Le message portera sur l'expérience professionnelle ou personnelle du candidat ou bien sur un aspect de civilisation (questions pouvant prendre appui sur un court document écrit ou une image).

Le candidat devra faire la preuve des compétences suivantes :

- mémorisation
- mobilisation des acquis
- aptitude à la reformulation
- aptitude à combiner les éléments acquis en énoncés pertinents et intelligibles

- utilisation correcte et précise des éléments linguistiques contenus dans le programme de consolidation de seconde : éléments grammaticaux : déterminants, temps, formes auxiliaires, modalité, connecteurs ...

Éléments lexicaux :

- Cf. liste contenue dans le référentiel BEP ou programme de BEP
- Construction de phrases simples, composées, complexes

◆ D - Production orale

La capacité à s'exprimer oralement en langue vivante étrangère de façon pertinente et intelligible sera évaluée.

Le support proposé par le formateur permettra d'évaluer l'aptitude à :

- dialoguer en langue vivante étrangère à l'aide de constructions simples, composées, dans une situation simple de la vie courante. Ce dialogue pourra porter sur des faits à caractère personnel, de société ou de civilisation.

Le candidat devra faire preuve des compétences suivantes :

- mobilisation des acquis
- aptitude à la reformulation
- aptitude à combiner les éléments acquis en énoncés pertinents et intelligibles

Exigences lexicales et grammaticales : cf. programme de consolidation de seconde et référentiel BEP ou programme BEP

Épreuve E5 : Français, histoire - géographie Coefficient : 5	U51 - U52
---	------------------

Sous-épreuve E51 : Français Coefficient : 3	U51
--	------------

● **Formes de l'évaluation**

→ **Ponctuelle** : évaluation écrite d'une durée de 2h30.

L'évaluation comporte deux parties :

- une première partie, notée sur 8 à 12 points, évalue les capacités de compréhension,
- une deuxième partie, notée sur 8 à 12 points, évalue les capacités d'expression.

L'évaluation s'appuie sur un ou plusieurs textes ou documents (textes littéraires, textes argumentatifs, textes d'information, essais, articles de presse, documents iconographiques).

Dans la première partie, deux ou trois questions permettent de vérifier la capacité du candidat de comprendre le sens global des documents, d'en dégager la construction, d'en caractériser la visée, le ton, l'écriture ...

La seconde partie permet d'évaluer la capacité du candidat d'exposer un point de vue ou d'argumenter une opinion. Le type d'écrit attendu s'inscrit dans une situation de communication précisée par l'énoncé (lettre, synthèse rédigée, article ...). Le sujet précise la longueur du texte à rédiger.

Le nombre de points attribués à chacune des parties de l'épreuve est indiqué dans le sujet. Dans tous les cas, la note globale est attribuée sur 20 points.

→ **Contrôle en cours de formation**

Le contrôle en cours de formation est constitué de quatre situations d'évaluation permettant de tester les capacités de compréhension et d'expression du candidat. Elles sont de poids équivalents. Elles reposent à la fois sur des supports fonctionnels et sur des supports fictionnels ou littéraires. On précisera chaque fois que nécessaire la situation de communication : destinataire, auditoire, etc.

◆ Situation A

a) Objectif : évaluation de la capacité du candidat d'analyser ou de synthétiser.

b) Exemples de situation :

- supports fonctionnels : fiche d'analyse de tâches ; prises de notes
- supports fictionnels/littéraires : fiche de lecture ; synthèse d'une activité de lecture

◆ Situation B

a) Objectif : évaluation de la capacité du candidat de rendre compte ou transposer ou développer.

b) Exemples de situation :

- supports fonctionnels: rapport d'intervention en milieu professionnel; fiche de présentation d'un produit, rédaction d'un texte publicitaire à partir de documents; lettre, articles; argumentation à partir d'un dossier ;
- supports fictions/littéraires: commentaire de lettre, d'images; argumentation à partir d'une lecture.

◆ Situation C

a) Objectif : évaluation de la capacité du candidat à exposer ou transmettre un message oral

b) Exemples de situation :

- présentation d'un dossier disciplinaire ou interdisciplinaire
- compte rendu de lecture, de visite, de stage...
- rapports des travaux d'un groupe.

◆ Situation D

a) Objectif : évaluation de la capacité du candidat à participer ou animer

b) Exemples de situation :

- participation à un entretien (embauche ...)
- participation à un débat
- participation à une réunion
- animation d'un groupe, d'une équipe (entreprise).

Sous-épreuve E52 : Histoire Géographie Coefficient : 2	U52
---	------------

● **Formes de l'évaluation**

→ **Ponctuelle** : évaluation écrite d'une durée de 2 heures.

Cette sous-épreuve porte sur le programme de la classe terminale du baccalauréat professionnel, sur un thème précis et les notions qui lui sont associées.

Le candidat a le choix entre deux sujets. Il doit faire la preuve de ses capacités de comprendre et d'analyser une situation historique ou géographique en s'appuyant sur l'étude d'un dossier de trois à cinq documents de nature variée.

Il répond à une série de questions qui visent à évaluer ses compétences à :

- repérer et relever des informations dans une documentation,
- établir des relations entre les documents,
- utiliser des connaissances sur le programme.

Ces questions, qui ne peuvent se réduire à une demande de définitions, permettant au candidat de faire la preuve qu'il maîtrise les méthodes d'analyse des documents et qu'il sait en tirer parti pour comprendre une situation historique ou géographique.

Il élabore ensuite une courte synthèse intégrant les éléments apportés par le dossier et ses connaissances.

Les documents constituent un ensemble cohérent qui permet une véritable mise en relation. La cohérence réside dans la situation envisagée et la (ou les) notion(s) qui s'y rapporte(nt).

La synthèse consiste en un texte rédigé qui peut être accompagné par une carte, un croquis ou un schéma à l'initiative du candidat ou en réponse à une question expressément formulée.

→ **Contrôle en cours de formation**

Le contrôle en cours de formation est constitué de quatre situations d'évaluation : deux situations d'évaluation en histoire fondées sur un sujet accompagné de documents et deux situations d'évaluation en géographie.

◆ Objectifs

Les différentes situations d'évaluation visent à évaluer les compétences du candidat à :

- repérer et relever des informations dans un ensemble de trois à cinq documents,
- établir des relations entre les documents,
- utiliser des connaissances sur le programme,
- élaborer une courte synthèse intégrant les informations apportées par les documents proposés et ses connaissances.

◆ Modalités

Les quatre situations d'évaluation portent chacune sur des sujets d'étude différents, se rapportant au programme de terminale du baccalauréat professionnel. Chaque situation est écrite et dure (environ) deux heures.

Les documents servant de supports aux différentes situations d'évaluation constituent des ensembles cohérents permettant une mise en relation. La cohérence réside dans la situation historique ou géographique envisagée et la (ou les) notion(s) qui s'y rapporte(nt).

Deux des quatre situations d'évaluation doivent donner lieu à la réalisation d'un croquis ou d'un schéma.

La synthèse demandée comporte une vingtaine de lignes : elle est guidée par un plan indicatif ou un questionnement.

Épreuve E6 : Éducation artistique - arts appliqués Coefficient : 1	U6
---	-----------

● **Finalités et objectifs de l'évaluation**

L'évaluation a pour objet de vérifier que le candidat sait utiliser des méthodes d'analyse et sait communiquer en utilisant le vocabulaire plastique et graphique.

Elle permet également de s'assurer que le candidat sait mobiliser ses connaissances relatives à l'esthétique du produit, à la production artistique et son implication dans l'environnement contemporain et historique.

● **Évaluation**

L'évaluation porte sur les compétences définies par le programme-référentiel, en relation directe ou indirecte avec le champ professionnel concerné.

● **Formes de l'évaluation**

→ **Ponctuelle** : évaluation écrite et graphique, d'une durée de 3 heures

Cette épreuve comporte une analyse formelle et stylistique des éléments présentés dans un dossier comportant quelques planches documentaires (images/textes).

Elle se complète d'une recherche personnelle effectuée par le candidat à partir de l'analyse du dossier documentaire, en fonction d'une demande précise et/ou d'un cahier des charges.

L'analyse implique un relevé documentaire sélectif assorti d'annotations.

Le contenu de l'analyse peut porter sur la comparaison entre l'organisation plastique et l'organisation fonctionnelle d'un ou plusieurs objets (ou supports), ou sur la mise en relation des éléments représentés avec leur contexte historique et artistique.

La recherche porte sur un problème appartenant à l'un des domaines des arts appliqués. Elle doit être présentée sous forme d'esquisse(s) graphique(s) et/ou colorée(s) assortie(s) d'un commentaire écrit, justifiant les choix effectués par le candidat.

Un jury académique composé de professeurs de la discipline procède à la correction et la notation de l'épreuve.

→ Contrôle en cours de formation

Le contrôle en cours de formation comporte trois situations d'évaluation organisées au cours de la formation.

Les trois situations comportent 1 à 2 séances de 2 heures et sont affectées chacune d'un coefficient particulier :

- première situation d'évaluation : coefficient 1
- deuxième situation d'évaluation : coefficient 2
- troisième situation d'évaluation : coefficient 2

La note finale sur vingt proposée au jury pour cette épreuve est obtenue en divisant par 5 le total des notes relatives aux trois évaluations.

◆ Première situation d'évaluation

L'évaluation de cette première situation porte sur la mise en œuvre des compétences suivantes :

- analyser les relations entre les constituants plastiques et les éléments fonctionnels d'un produit d'art appliqué (relations formes, matière, couleurs/fonctions)
- mettre en œuvre des principes d'organisation
- mettre en œuvre et maîtriser des outils et des techniques imposées

Les éléments et les données sont imposées.

◆ Deuxième situation d'évaluation

L'évaluation de cette deuxième situation porte sur la mise en œuvre des compétences suivantes :

- traduire plastiquement les observations concernant les données du réel
- analyser des produits d'art appliqué à l'industrie et à l'artisanat
- rendre compte plastiquement des relations entre les constituants plastiques et les éléments fonctionnels d'un produit d'art appliqué (relations formes, matière, couleurs/fonctions)
- sélectionner, transférer et adapter des éléments pour répondre à un problème d'art appliqué dans le respect d'un cahier des charges ou des contraintes imposées
- maîtriser des techniques appropriées à la traduction des réponses données au problème d'art appliqué imposé.

Un dossier documentaire et un cahier des charges sont imposés. Néanmoins, le candidat doit sélectionner des documents et/ou des éléments dans les sources documentaires proposées. Il doit également faire un choix en ce qui concerne la mise en œuvre d'outils et de techniques pour communiquer sont projet.

◆ Troisième situation d'évaluation

L'évaluation de cette troisième situation porte sur la mise en œuvre des compétences suivantes :

- identifier une production artistique et repérer son implication dans son environnement culturel, spécialement dans celui du cadre de vie, de la fabrication industrielle ou artisanale ou de la communication visuelle,

- situer un produit, un support de communication, un espace construit dans un environnement artistique et culturel de son époque,
- évaluer la qualité esthétique d'un produit.

Le problème est imposé ainsi que l'objet d'étude, en revanche, les références (images et textes) sont proposées, le candidat sélectionne des documents ou des éléments documentaires en fonction de son analyse personnelle et de son argumentaire.

Épreuve E7 : Éducation physique et sportive Coefficient : 1
--

U7

⇒ **Forme ponctuelle et Forme contrôle en cours de formation**

Les modalités de l'épreuve d'éducation physique et sportive sont définies par l'arrêté du 22 novembre 1995 relatif aux modalités d'organisation du contrôle en cours de formation et de l'examen terminal pour l'éducation physique et sportive au lycée (journal officiel du 30 novembre 1995, BOEN n° 46 du 14 décembre 1995)

Épreuve facultative: langue vivante
--

UF1

Épreuve orale, durée 20 minutes

L'épreuve a pour but de vérifier la capacité du candidat à comprendre une langue vivante parlée et la capacité à s'exprimer de manière intelligible pour un interlocuteur n'exigeant pas de particularités linguistiques excessives sur un sujet d'intérêt général.