

E2- MCV B- DOCUMENT ÉVALUATEUR – Bloc Compétences 4 B

ACTIVITES DU CANDIDAT		INDICATEURS	Degré de maîtrise des compétences			
MISSION 1. Participer à une opération de prospection			1	2	3	4
Activité 1. Analyser le marché						
1.1	Relever, en les présentant dans un tableau, trois menaces et trois opportunités sur le marché de la bière sans alcool en France.	Pertinence des informations relevées				
1.2	Rédiger une note synthétique pour monsieur Panache analysant l'intérêt et les risques éventuels d'introduire un nouveau parfum cerise sur le marché des bières sans alcool, et terminer par une recommandation pour le lancement de ce produit.	Cohérence et pertinence de la note Qualité de la communication professionnelle				
Activité 2. Prospecter la clientèle						
1.3	Sélectionner la liste des prospects relevant de la cible en justifiant vos choix.	Justesse de la sélection des prospects Cohérence de la justification				
1.4	Proposer trois arguments de vente structurés concernant le nouveau produit en mettant en avant trois mobiles d'achat pour convaincre les prospects.	Pertinence de la structure des arguments Mobiles d'achat adaptés				
1.5	Préparer le plan d'appel structuré visant à prendre les rendez-vous.	Plan d'appel structuré et complet Qualité de la communication professionnelle				
Activité 3. Analyser les résultats						
1.6	Calculer et présenter clairement les indicateurs de performance en fonction des résultats que vous avez obtenus.	Justesse et cohérence des indicateurs				
1.7	Analyser ces indicateurs.	Pertinence de l'analyse				
MISSION 2. Valoriser l'offre de l'entreprise Goudale			1	2	3	4
Activité 1. Participer à la préparation de la soirée						
2.1	Sélectionner le réseau social le plus adapté pour diffuser l'e-invitation en justifiant votre choix.	Sélection cohérente et justifiée.				
2.2	Concevoir la maquette de l'e-invitation qui sera diffusée sur ce réseau social.	Exactitude et cohérence du contenu Vocabulaire professionnel				
2.3	Créer une fiche contact qui permettra d'enrichir le SIC de l'entreprise.	Fiche contact structurée et complète Adéquation du support avec les objectifs				
Activité 2. Evaluer les résultats de la soirée						
2.4	Evaluer le coût de la soirée en détaillant les calculs	Exactitude des calculs				
2.5	Déterminer et analyser le chiffre d'affaires réalisé lors de la soirée.	Justesse du calcul Pertinence de l'analyse				
2.6	Mesurer la rentabilité de la soirée et proposer 2 axes d'amélioration des performances de l'opération.	Exactitude de la rentabilité mesurée Adaptation des actions correctives				
Activité 3. Communiquer sur l'opération via les réseaux sociaux						
2.7	Justifier, pour la brasserie Goudale, l'intérêt de communiquer après l'évènement sur les réseaux sociaux.	Pertinence de la justification				
2.8	Préparer la publication à proposer à monsieur Panache avant sa mise en ligne en incluant tous les éléments nécessaires.	Qualité de la publication (fond et forme) Vocabulaire professionnel				
NOTE FINALE			/ 20			
Une croix par question. Barrer les degrés de maîtrise si question non traitée.						
1 : novice / 2 : débrouillé / 3 : averti / 4 : expert - Note au ½ point ou au point entier						

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 : 03h00	Coefficient : 4	SESSION 2025
GRILLE D'ÉVALUATION	25-BCP-MCVB-U2-MEAG2	Page 1/1