

FICHE DE SYNTHÈSE PAR ÉPREUVE		
Diplôme/ spécialité : BCP VENTE	Epreuve E3 – Coef. 6 Epreuve pratique prenant en compte la formation en milieu professionnel	Coordonnatrice : M Elisabeth MARTIN
Ce que dit le référentiel		
<p>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.</p> <p>Cette épreuve comporte trois sous épreuves dont : Sous épreuve E31: Pratique de la prospection, de la négociation et de la fidélisation de la clientèle coefficient 2 Sous épreuve E32: Projet de prospection coefficient 3</p> <p>Conditions de conformité à la réglementation sur les PFMP : <i>La durée de la PFMP nécessaire pour l'évaluation de l'épreuve pratique en milieu professionnel est de 16 semaines, incluses dans les 22 semaines de PFMP prévues pour le baccalauréat professionnel.</i></p>		
Sous-Epreuve E32 – Coefficient 3		
Projet de prospection		
Ce que dit le référentiel		
<p>Cette sous-épreuve vise à évaluer l'aptitude du candidat à élaborer, à présenter et à soutenir un projet de prospection. Elle 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 technologies de l'information et de la communication. Le CCF 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.</p> <p>Première situation d'évaluation : 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.</p>		

Seconde situation d'évaluation : soutenance du projet de prospection - 45 points

Le candidat présente et soutient son projet de prospection pendant une durée de **30 minutes maximum**. Sa prestation repose sur le document écrit de présentation de son projet de prospection et l'utilisation de supports multimédias.

La présence d'un professionnel de l'entreprise ou de l'organisme partenaire de formation est souhaitée. 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 technologies de la communication et de l'information en appui de la prestation orale. La qualité de la communication est également évaluée.

Les pratiques pédagogiques

1^{ère} situation

Montage du projet de prospection

Quoi ? Quelles consignes pour le projet de prospection – trame élève ?

Le projet de prospection est matérialisé par un dossier de 4 à 6 pages, élaboré à l'aide de l'outil informatique, et peut être accompagné de quelques annexes. Il doit être structuré de façon à mettre en évidence :

- La présentation du projet (titre, caractéristiques de l'entreprise, situation à l'origine du projet)
- La stratégie de prospection proposée
- La démarche suivie pour monter le projet
- L'analyse des résultats obtenus et la conclusion

Afin d'aider les élèves à formaliser le montage du projet, une trame écrite avec les rubriques obligatoires, peut être proposée par l'enseignant. Le travail fourni par l'élève devra revêtir obligatoirement un caractère personnel et authentique.

Quand ? Sur quelle période les élèves effectuent ils leur projet ?

Dans l'idéal, soit lors de la 2^{ème} PFMP en 1^{ère} année Bac Pro ou lors de 3^{ème} période de PFMP (en année de Terminale Bac Pro). Il est possible qu'un projet, complexe à réaliser, s'étende sur 2 périodes de PFMP (s'il est réalisé dans la même entreprise).

**Comment ? Comment est négocié le projet avec l'établissement d'accueil ?
Engagement tuteur par écrit (contractualisation) ?
Et Qui négocie l'action de prospection ?**

Il faut veiller à ce que la problématique du projet de prospection soit cohérente et suffisamment complexe pour que les élèves puissent mener à bien leur action. La phase de négociation avec le tuteur est donc primordiale. Différentes démarches sont possibles :

- Soit le professeur contacte dès la fin de 1^{ère} bac pro le tuteur, pour analyser avec lui les besoins en termes de prospection. En année de Terminale, l'élève finalise et mène le projet de prospection – Les objectifs de formation sont formalisés dans la convention de PFMP
- Soit le professeur souhaite que l'élève négocie lui-même le projet de prospection avec le tuteur. Dans ce cas, il est souhaitable que l'action négociée soit formalisée dans un guide de contractualisation que le tuteur peut compléter lors du RV avec l'élève (exemple de document de contractualisation en annexe 1).

Comment Comment est évalué le montage ?

L'évaluation porte sur le respect et la pertinence d'une démarche de projet. Des pénalités sur le dossier peuvent être appliquées selon les modalités prévues dans la grille d'évaluation fournie en annexe de la circulaire d'organisation nationale.

2^{ème} situation

Soutenance du projet de prospection

Quoi ? Avec quel outil ? Quel support multimédia ?

Tout support multimédia peut être accepté à partir du moment où il répond aux exigences du référentiel : diaporama, vidéo, montage avec movie maker, logiciel de présentation Prezy, etc.

Quand ? Sur quelle période ?

Sur la classe de Terminale, au moment où l'élève est prêt

Comment ? Comment se déroule la soutenance ?

Le candidat présente et soutient son projet de prospection pendant une durée de 30 mn maximum. La soutenance se déroule selon les préconisations du référentiel.

Qui ? Quels tuteurs sont convoqués pour la soutenance ?

Plusieurs procédures peuvent s'appliquer :

- Un calendrier est mis à la disposition des élèves pour passer le CCF : les élèves s'enregistrent pour passer le CCF au moment où ils se sentent prêts. Dans cette situation, il est difficile de convoquer le tuteur de l'élève (contraintes de disponibilité), donc ce sont les 2 professeurs de la discipline qui assurent l'épreuve.
- Une convocation est envoyée à des professionnels à une date précise : ceux-ci ne connaissent pas les élèves et ils évaluent la soutenance du projet de prospection avec le professeur.
- Le tuteur de l'élève est convoqué et participe à la soutenance du projet de prospection de l'élève

RECOMMANDATIONS ACADEMIQUES

Dans la mesure du possible :

- Inciter les élèves à apporter tous supports et documentations nécessaires à la compréhension de leur projet de prospection
- Exiger une tenue professionnelle le jour de l'épreuve de soutenance
- Rappeler le caractère certificatif de cette épreuve en CCF : dossiers rendus à des dates limites définies par les enseignants, présence obligatoire (toute absence aux convocations doit être justifiée).

CE QUE DOIT CONTENIR LE DOSSIER DU CANDIDAT (dossier présenté en commission d'harmonisation)

- Le dossier élève « Projet de Prospection »
- La grille d'évaluation et indicateurs d'évaluation
- Le document de contractualisation tuteur (s'il a été négocié)

ANNEXE 1 :

GUIDE DE CONTRACTUALISATION DU PROJET DE PROSPECTION

TUTEUR-ELEVE-PROFESSEUR

Entreprise :

Nom du tuteur :

INTITULE DE L'ACTION DE PROSPECTION PROPOSEE PAR L'ELEVE	
PROBLEMATIQUE A L'ORIGINE DE L'ACTION DE PROSPECTION	
TECHNIQUE(S) DE PROSPECTION CHOISIE	JUSTIFICATION

OBJECTIFS DE L'ACTION	OUTILS NECESSAIRES	
	Outils mis à disposition par l'entreprise	Outils à élaborer par l'élève
DOCUMENTS OU RECHERCHES NECESSAIRES POUR LA REALISATION DE L'ACTION		
RESULTATS ESCOMPTEES		
CONSIGNES ET/OU OBSERVATIONS DU TUTEUR		

A l'attention du tuteur : le projet de prospection

Objectif :

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

Contenu :

Au travers de cette épreuve, il s'agit d'évaluer les compétences et les savoirs liés au projet de prospection :

Compétences	C.11	Elaborer un projet de prospection
	C.15	Rendre compte de l'opération de prospection
Savoirs associés	S.1.1 S.1.2 S.1.4	Prospection et suivi clientèle
	S.2.3 S.2.4 S.2.5	Communication-Négociation
	S.3.1 S.3.3 S.3.4	TIC appliqués à la vente
	S.4.2 S.4.3 S.4.4	Mercatique

Le dossier « projet de prospection »

Il doit contenir 4 à 6 pages maximum, sur support papier et élaboré à l'aide de l'outil informatique. Il peut être accompagné d'annexes, si elles permettent d'éclairer certains points du document proprement dit.

Il présente de façon synthétique :

- Une présentation du projet (titre, principales caractéristiques de l'entreprise, problème ou situation à l'origine du projet...)
- La démarche suivie pour monter le projet,
- La stratégie de prospection proposée (cible, objectifs, techniques de prospection...)
- L'analyse des résultats et la conclusion

Forme de l'évaluation :

- Cette sous-épreuve est centrée sur le projet de prospection élaboré par le candidat au cours de sa formation en entreprise.
- Ce projet doit être personnel et revêtir d'un **caractère authentique**.
- Il sert de base à une présentation orale faisant appel aux techniques de l'information et de la communication.

L'évaluation de cette sous-épreuve en contrôle en cours de formation donne lieu à une proposition de note sur 60 points, établie conjointement par l'équipe pédagogique et un professionnel de l'entreprise.

Elle est réalisée au centre de formation et s'effectue en classe de terminale ; elle peut être fixée dès que le candidat est en mesure de présenter son projet.

Elle repose sur deux situations :

- **1^{ère} situation : notée sur 15 points** – Montage du projet de prospection.

L'évaluation porte sur le respect et la pertinence d'une démarche de projet. L'évaluation a lieu en classe de terminale par le professeur de spécialité, à partir d'une grille fournie en annexe de la circulaire nationale d'organisation de l'examen.

- **2^{ème} situation : notée sur 45 points** – Durée 30 minutes maximum – Soutenance du projet de prospection.

La prestation s'effectue au centre de formation à partir d'un document écrit « projet de prospection » et de supports multimédias finalisés par le candidat. L'évaluation porte sur la pertinence des solutions apportées dans le projet et sur l'habilité à utiliser les techniques de communication et de l'information en appui à la prestation orale. Elle s'effectue à l'aide d'une grille d'évaluation fournie en annexe de la circulaire nationale d'organisation. Le candidat présente et soutient son projet devant le professeur de spécialité et un professionnel de l'entreprise.