

Document d'accompagnement thématique



Inspection de l'Enseignement Agricole

Diplôme :
BTSA Technico-commercial

Thème :
Epreuve E6 – hors CCF – Indications pour la conception des sujets

Définition de l'épreuve

(NS DGER/SDES/2014-99 du 11 février 2014 relative à la définition des épreuves et des modalités d'évaluation du BTSA option "technico-commercial")

Objectifs de l'épreuve

Cette épreuve a pour objectifs de vérifier l'acquisition des capacités suivantes :

C8- Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités du champ professionnel :

- C8-1 Intégrer une équipe de vente ;
- C8-2 Conduire une négociation ;
- C8-3 Prendre en compte la dimension juridique de la relation commerciale ;
- C8-4 Utiliser les logiciels appropriés pour optimiser la relation commerciale ;
- C8-5 Adapter sa démarche à l'organisation des filières du champ professionnel et aux différents circuits de commercialisation ;
- C8-6 Analyser les réponses de l'entreprise aux demandes sociétales et environnementales, en particulier au niveau des politiques qualité ;
- C8-7 Animer et gérer un espace de vente ;
- C8-8 Réaliser un projet commercial et des actions professionnelles ;
- C8-9 Communiquer avec un étranger sur un produit et sa filière.

C9-Acquérir, dans un champ professionnel, les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales :

C9-1 Présenter les produits du champ professionnel en valorisant différents modes et processus de production ;

C9-2 Maîtriser les critères de qualité des produits en vue de leur valorisation.

Pour information, ces capacités sont acquises dans le cadre des modules **M 54, M 55, M 56, M 57 et M 58.**

Les modules M 55 et M 57 sont déclinés selon la liste des champs professionnels définis dans la note de service éditée à cet effet. Les objectifs de formation de ces modules sont détaillés dans les documents d'accompagnement.

Définition de l'épreuve terminale pour les candidats hors CCF

Nom	Nature	Coefficient	Durée
E6	Orale	4	2h10

Nature de l'épreuve

Il s'agit d'une épreuve orale individuelle, de coefficient 4 et d'une durée de 2h10.

Elle prend la forme d'une évaluation technico-commerciale dans le champ professionnel du candidat. Le jury élabore plusieurs sujets présentant une situation technico-commerciale permettant d'évaluer les capacités et capacités intermédiaires attendues, acquises dans les modules **M 54, M 55, M 56, M 57.**

Le candidat aura à tirer au sort l'un des sujets.

Modalité de l'épreuve :

Le candidat dispose de 1h30 min de préparation.

L'évaluation orale, dure 40 minutes.

Evaluation

Elle est réalisée, par un enseignant technique et un enseignant des sciences économiques, sociales et de gestion commerciale, tous deux du champ professionnel du candidat, qui interviennent dans les modules M 54, M 55, M 56, M 57.

Les membres du jury adaptent au sujet les indicateurs de la grille d'évaluation proposée en annexe N°5.

GRILLE D'ÉVALUATION DE L'ÉPREUVE E 6 Hors CCF

NOM et PRENOM DU CANDIDAT :

SESSION :

Capacités	Critères ¹	Indicateurs ²	Observations	-	-	+	+	Note ³
				-	-	+	+	
C-8 Conduire une relation commerciale en intégrant les spécificités du champ professionnel	Adéquation de la réponse ou de la solution à la situation proposée Communication et argumentation adaptées à la situation de relation commerciale	Prise en compte du contexte exposé (marché entreprise...) Réalisme et adaptation de la réponse/solution par rapport à la situation proposée Utilisation des moyens adaptés à la situation ⁴ Prise en compte des spécificités de l'interlocuteur ⁵ Qualité de l'écoute et comportement Qualité et diversité de l'argumentation (arguments techniques, économiques, commerciaux, juridiques...) Prise en compte des intérêts des deux parties Attitude adaptée : Comportement empathique Posture, gestuelle						/7
C-9 Acquérir dans le champ professionnel ⁶ , les connaissances scientifiques et techniques permettant de formuler des propositions argumentées de solutions technico-commerciales	Prise en compte des spécificités pertinentes des produits dans la solution proposée	Utilisation d'un lexique professionnel Identification des caractéristiques du (des) produit(s) Identification des contraintes inhérentes au(x) produit(s) Identification des critères de qualité : - chez le producteur / fabricant - chez le distributeur						/13
Total								/20

Principales questions posées :

¹ Les critères doivent être envisagés globalement et ne servent qu'à fonder l'appréciation. Il ne faut pas perdre de vue que ce sont les capacités qui sont évaluées.

² **Les indicateurs doivent être envisagés globalement et chaque item ne doit pas nécessairement être renseigné. D'autres indicateurs peuvent être proposés.**

³ Le barème doit être adapté en fonction du sujet proposé (et notamment le découpage des 13 points)

⁴ Selon la situation et la solution proposées, il peut s'agir de moyens de nature plutôt commerciale (argumentaires de vente, techniques de merchandising par ex), juridique (en référence à la sous-capacité concernée)...

⁵ Particulier, grossiste, CHR, distributeur...

⁶ Il s'agit d'évaluer l'aptitude du candidat à mobiliser des connaissances pour répondre à une situation professionnelle donnée.

Consignes pour la conception des sujets :

1. Originalité : Les auteurs doivent s'assurer que leur sujet n'a pas déjà été utilisé partiellement dans des sujets précédents ou dans des ressources diffusés.
2. Confidentialité : Les auteurs s'engagent à ne divulguer ni leur qualité d'auteur ni le contenu de leurs travaux. Cette clause de confidentialité dure **jusqu'à l'utilisation du sujet**. A cet égard, il est nécessaire de rappeler les précautions à prendre : ne pas stocker des informations sur un ordinateur de l'établissement de formation, veiller à vider les mémoires de l'ordinateur utilisé –(y compris la corbeille) après chaque utilisation, **enregistrer les informations sur les clés USB** désignées pour cet usage et ne pas partager ces supports informatiques pour d'autres usages.
3. Objectifs visés : le sujet doit permettre de valider les deux capacités de rang un (C8 et C9), et plusieurs capacités intermédiaires (ou de rang 2). **Un spectre large de capacités intermédiaires doit pouvoir être balayé par les différents sujets** (et par uniquement la C82), à l'exclusion de la C8-8 qui n'est plus évaluée dans cette épreuve. Les sujets proposés doivent se démarquer des sujets proposés en E7-1, sans perdre de vue l'objectif de valider des capacités et non de vérifier la maîtrise de connaissances en dehors du contexte proposé.
4. Structure du sujet : Le sujet se présente sous forme d'une étude de cas succincte et propose une **situation technico-commerciale contextualisée** prenant en compte le champ de compétence du candidat. La compréhension du sujet doit être accessible à tout candidat du champ de compétence quel que soit le ou (les) support(s) professionnel(s) choisi(s). Il s'agit de soumettre au candidat un « problème » (entendu au sens large) à résoudre.
5. Grille d'évaluation : Les concepteurs de sujets adaptent **les indicateurs** de la grille d'évaluation proposée en annexe N° 5 de la note de service citée plus haut. Selon la problématique proposée, ils peuvent :
 - ne pas retenir tous les indicateurs proposés
 - en proposer d'autres plus adaptés au sujetLes critères ne sont pas modifiés.
6. Documents supports : Le sujet peut être composé de plusieurs documents indépendants de natures variées, tirés de la presse économique et commerciale ou du secteur professionnel⁷. Les documents doivent avoir un lien direct avec la situation proposée et permettre aux candidats d'y répondre. Ils doivent être récents (pas plus de 2 ans). 10 pages au maximum.
7. Champ professionnel : La thématique et les produits choisis pour élaborer la situation d'évaluation doivent être conformes au référentiel professionnel du champ concerné.
8. Libellé : La mise en situation doit permettre d'évaluer la sous-capacité visée et ne doit pas porter sur de la restitution de connaissances.

Les questionnements (tant dans le sujet que dans les attendus) qui portent sur du marketing, des animations commerciales ou du merchandising (qui ne relèvent pas directement de la capacité visée) n'ont

pas leur place dans cette épreuve, sauf à être **directement en lien avec la relation commerciale proposée.**

9. Attentes du jury : Les attentes du jury sont clairement énoncées dans un document annexe, sans qu'il s'agisse d'un corrigé type.

10. Supports du sujet : Le sujet est adressé à la Région organisatrice (SRFD Auvergne) sous les supports suivants :
 - un support papier ;
 - un fichier en PDF (qui permet d'avoir une version stabilisée du sujet quelles que soient les versions de logiciels)
 - un fichier word ou open modifiable

11. Qualité des documents :
 - les documents fournis sous forme de fichiers doivent impérativement pouvoir être modifiés ou sélectionnés partiellement,
 - ils doivent être de qualité visuelle suffisante pour permettre les photocopies noir et blanc (privilégier les documents directement insérés dans le fichier word plutôt que des scans) et récents (pas plus de 2 ans)
 - les auteurs transmettre les articles et documents dans leur intégralité (et pas seulement la partie effectivement utilisée)
 - la source précise des documents doit impérativement être mentionnée

EPREUVE E6-1 :

CRITERES DE VALIDATION D'UNE SITUATION D'EVALUATION

CRITERES SPECIFIQUES A L'EPREUVE E6 – 1		
Critères	Commentaires	Précisions relatives à la situation d'évaluation envisagée
Crédibilité de la situation	<ul style="list-style-type: none"> - un contexte professionnel aussi proche que possible de la réalité du champ (dégustation possible en V&S et PAB) - une durée suffisante - présence possible d'un tiers professionnel - privilégier le B to B 	<ul style="list-style-type: none"> - une évaluation hors du champ professionnel - trop courte - trop artificielle
Validation d'un spectre large de sous-capacités	Pas nécessairement toutes pour : <ul style="list-style-type: none"> - chaque candidat - pour chaque sujet 	<ul style="list-style-type: none"> - des situations d'évaluation quasi- identiques dans tous les sujets - une ou deux capacités validée
Contextualisation	La situation est contextualisée dans le champ professionnel : <ul style="list-style-type: none"> - types de produits - types de structures - ... 	Une situation : <ul style="list-style-type: none"> - vaguement ou pas contextualisée - pas vraiment contextualisée dans le champ professionnel
Caractère intégratif de la situation	Situation d'évaluation technico-commerciale Evaluation par capacité et non discipline (à défaut le risque est grand de valider des connaissances et non pas des capacités) Equilibre des critères d'évaluation (pour ceux qui seraient spécifiquement SESG ou technique)	<ul style="list-style-type: none"> - une partie « technique » - une partie « commerce »
Mise en place des conditions d'une interactivité	<ul style="list-style-type: none"> - entre le candidat et le jury et/ou - entre 2 candidats Le jeu de rôle n'est pas la seule forme possible	<ul style="list-style-type: none"> - pas de réelle mise en situation - absence de pratique Le sujet devient un oral « scolaire »