



Liberté • Égalité • Fraternité

RÉPUBLIQUE FRANÇAISE

MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE, DE L'ALIMENTATION, DE LA PÊCHE,
DE LA RURALITÉ ET DE L'AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE

**Direction Générale de l'Enseignement et de la Recherche
Service de l'enseignement technique
Sous-direction des politiques de formation
et d'éducation**

Bureau des diplômes de l'enseignement technique
1 ter avenue de Lowendal
75700 PARIS 07 SP
Suivi par : Martine RAMOS
Tél : 01.49.55.50.71

**NOTE DE SERVICE
DGER/SDPOFE/N2012-2031**

Date: 07 mars 2012

Date de mise en application : A compter de la session d'examen 2012

Complète la note de service : DGER/SDPOFE/N2010-2133 du 28/09/2010

Nombre d'annexe : 1

Le Ministre de l'agriculture
de l'alimentation, de la pêche, de la ruralité et
de l'aménagement du territoire
à
Mesdames, Messieurs les Directeurs
régionaux
de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt

Objet : Addendum relatif à l'épreuve professionnelle E6 pour la spécialité « technicien conseil vente en animalerie » du baccalauréat professionnel.

Résumé : Complément aux dispositions précisées dans les notes de service relatives à la mise en œuvre des épreuves professionnelles pour la spécialité « technicien conseil vente en animalerie » du baccalauréat professionnel et en particulier pour l'annexe I de l'épreuve E6.

Références juridiques :

Arrêté du 23 juillet 2010 portant création de la spécialité « technicien conseil vente en animalerie » du baccalauréat professionnel et fixant ses conditions de délivrance.

Mots-clés : baccalauréat professionnel, Epreuve E6

DESTINATAIRES

Pour exécution :

- Directions régionales de l'alimentation, de l'agriculture et de la forêt
- Directions de l'agriculture et de la forêt des DOM
- Hauts-commissariats de la République des COM
- Etablissements publics nationaux et locaux d'enseignement agricole
- Unions nationales fédératives d'établissements privés

Pour information :

- Administration centrale
- Inspection de l'enseignement agricole
- Organisations syndicales de l'enseignement agricole
- Fédérations d'associations de parents d'élèves de l'enseignement agricole
- Conseil général de l'agriculture, de l'alimentation et des espaces ruraux

La présente note de service a pour objet de remplacer l'annexe 1 de la [Note de service DGER/SDPOFE/N2010-2133](#) du 28 septembre 2010 relative au cadrage des épreuves E5, E6, E7 de la spécialité « technicien conseil vente en animalerie » du baccalauréat professionnel.

Elle entre en application à compter de session d'examen 2012.

Le sous-directeur des politiques
de formation et d'éducation

Philippe VINCENT

Annexe 1

Baccalauréat professionnel spécialité : « Technicien Conseil Vente en animalerie » Epreuve E6 : Expérience en milieu professionnel

SESSION :

NOM :

PRENOM :

Toutes les capacités intermédiaires doivent être évaluées. Elles peuvent l'être à l'écrit et/ou à l'oral

Capacité	Capacités intermédiaires	Critères	Ecrit				Oral				point
			--	-	+	+	--	-	+	+	
C6 Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel	C 62 Caractériser l'entreprise	<ul style="list-style-type: none"> Repérage des caractéristiques principales Identification des points forts et points faibles de l'entreprise 									1
	C 61 Caractériser le secteur professionnel C 63 Identifier les adaptations du secteur professionnel aux demandes sociétales	<ul style="list-style-type: none"> Référence aux données géographiques, socio-économiques... Pertinence du choix des informations transmises 									2
	C 64 Prendre en compte la stratégie de l'entreprise et sa politique mercatique	<ul style="list-style-type: none"> Repérage des critères de décision Cohérence de l'analyse 									2
	C 65 Se situer dans un cadre social et réglementaire	<ul style="list-style-type: none"> Mise en relation des activités réalisées avec l'organisation et des fonctions de l'entreprise 									1
C7 Communiquer en situation professionnelle	C 71 S'informer sur les évolutions techniques et réglementaires	<ul style="list-style-type: none"> Identification des sources d'informations Pertinence et actualité des informations présentées 									2
	C 72 Communiquer au sein d'une équipe C 73 Communiquer avec ses partenaires C 74 Rendre compte de son activité	<ul style="list-style-type: none"> Repérage des différents interlocuteurs Identification, des modes de communication dans l'entreprise Maîtrise du langage professionnel (mobilisation de références pertinentes...) Qualité de l'échange et cohérence de l'argumentation 									2
	C 82 Planifier son travail et celui de l'équipe C 83 Intégrer les contraintes logistiques et réglementaires spécifiques aux produits	<ul style="list-style-type: none"> Programmation dans le temps des objectifs, des moyens, des tâches Respect des consignes Identification et prise en compte des contraintes liées aux produits 									5
	C 81 Utiliser des outils de gestion commerciale C 84 Raisonner son activité en s'appuyant sur des indicateurs commerciaux	<ul style="list-style-type: none"> Prise en compte, interprétation des indicateurs et/ou des critères commerciaux Analyse des résultats obtenus 									5
Note										/ 20	

Appréciation générale (obligatoire) :

Fait le :

Signatures :