

# Atelier d'accompagnent thématique E6 – E7 décembre 2013

Cadrage des épreuves (NS du 31 octobre 2013 et NS du 11 février 2014)



















### Objectifs de la session

- Présenter les évolutions dans les modalités d'évaluation
- Travailler sur l'accompagnement des étudiants à la préparation des épreuves
- Harmoniser les pratiques d'évaluation
- Produire des ressources diffusables sur chlorofil



















### Modalités

Temps de travail:

En grand groupe (présentation cadrage, réformes...)

Travaux en ateliers, suivis de restitutions en grand groupe

Un(e) secrétaire de séance par ½ journée Échanges de pratiques

... mais aussi (!) production d'outils d'analyse et de « guidance »



















### Conditions de réussite

La participation de tous

Une répartition de la parole équilibrée entre les participants

Le respect des horaires

De la bonne humeur























### Epreuve E6 capacités visées :

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

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





















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

- Intégrer une équipe de vente
- Conduire une négociation
- Prendre en compte la dimension juridique de la relation commerciale
- Utiliser les logiciels appropriés pour optimiser la relation commerciale
- Adapter sa démarche à l'organisation des filières du champ professionnel et aux différents circuits de commercialisation

















### Epreuve E6 : souscapacités

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

- Analyser les réponses de l'entreprise aux demandes sociétales et environnementales, en particulier au niveau des politiques qualité;
- Animer et gérer un espace de vente
- Réaliser un projet commercial et des actions professionnelles
- Communiquer avec un étranger sur un produit et sa filière

















### Epreuve E6 : souscapacités

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

- Présenter les produits du champ professionnel en valorisant différents modes et processus de production
- Maîtriser les critères de qualité des produits en vue de leur valorisation

















### Epreuve E6 : modalités d'évaluation en CCF

 1 CCF (coefficient 0,5 ou 1), pratique et oral, évalue la sous-capacité « Réaliser un projet commercial et des actions professionnelles ». Ce CCF concerne les SESG-GC

 L'autre CCF (coefficient 3 ou 3,5), évalue les autres souscapacités. Il prend la forme d'une ou deux mises en situation professionnelle (adaptées aux spécificités de chaque champ professionnel) d'évaluation pratique et orale qui s'appuie sur les SPS du champ professionnel.
 Ce CCF concerne les SESG-GC et la discipline technique du champ professionnel. Un professionnel du champ professionnel concerné peut être associé à l'évaluation

















### Epreuve E6 : modalités d'évaluation en CCF

La capacité « Communiquer avec un étranger sur un produit et sa filière » est affectée d'un coefficient 0,5 et est évaluée dans l'un ou l'autre des CCF de l'épreuve E6

L'enseignant de langue vivante 1 participe alors à l'évaluation du CCF concerné



















### Epreuve E6: modalités d'évaluation hors CCF

### Nature de l'épreuve :

Epreuve orale individuelle, coefficient 4, durée de 2h10

Evaluation 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. Le candidat tire au sort l'un des sujets.

### Modalité de l'épreuve :

Préparation : 1h30

Evaluation orale: 40 minutes





















### Epreuve E6 : modalités d'évaluation hors CCF

### **Evaluation:**

Elle est réalisée par un enseignant technique et un enseignant de SESG-GC, tous deux du champ professionnel et 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 (NS 11 février 2014)

NB : le M58 n'est plus évalué dans cette épreuve



















### Epreuve E7 capacités et souscapacités visées

C10- Mobiliser les acquis attendus du technicien supérieur pour faire face à une situation professionnelle :

- Entrer en relation avec les professionnels du champ professionnel
- Mettre en application les capacités acquises dans des situations professionnelles, en particulier au niveau de la relation commerciale
- Analyser des situations professionnelles significatives vécues



















## caractéristique commune à tous les BTSA

Epreuve caractérisée par son aspect contextualisé et intégratif, rendant compte d'une capacité globale à analyser les réalités professionnelles



















### E7: 2 situations d'évaluation

- E7-1: pratique et orale prenant appui sur un document fourni par le jury, présentant une entreprise et un ou plusieurs produits,
- E7-2 : orale prenant appui sur un support écrit préparé par le candidat

Les 2 situations sont affectées d'un coefficient 6

















### E7-1 :épreuve de relation commerciale en lien avec le champ professionnel

Certifie la sous-capacité :

Mettre en application les capacités acquises dans des situations professionnelles, en particulier au niveau de la relation commerciale



















### AGRICULTURES PRODUISONS OAUTREMENT

### E7-1:

- Objectif: évaluer les aptitudes du candidat à conduire une négociation technico-commerciale ou un autre type de relation commerciale en partant d'un sujet fourni par le jury.
- Les sujets ne portent pas systématiquement sur l'ensemble des étapes de la négociation.
- Le candidat est plus particulièrement évalué selon les critères suivants :
  - communiquer en situation de relation commerciale
  - conduire la ou les étapes correspondant à la situation proposée (demande d'information, découverte des besoins, argumentation, traitement des objections, traitement des réclamations...) en prenant en compte les dimensions techniques et commerciales

















### E7-1:

### Nature de la situation d'évaluation :

Epreuve pratique et orale d'une durée de 30 min, précédée d'une préparation d'1h25

Elle consiste à donner aux candidats :

- les éléments relatifs à une entreprise et un produit (document de 5 à 10 pages) ;
- la fonction qui leur est dévolue dans l'entreprise
- une situation ou mission professionnelle

Le candidat devra au cours de l'entretien présenter au jury les orientations ou les décisions qu'il mettrait en œuvre, dans le cadre de la mission ou situation qui lui est proposée

















### E7-1:

### **Evaluation:**

Réalisée, à l'aide d'une grille nationale critériée, par un enseignant de technique et un enseignant de techniques commerciales, tous deux du champ professionnel concerné



















Cette situation d'évaluation permet de vérifier l'acquisition des sous-capacités :

- Entrer en relation avec les professionnels du champ professionnel
- Analyser des situations professionnelles significatives vécues



















L'objectif est d'évaluer la démarche mise en œuvre par l'apprenant et les capacités mobilisées dans le cadre de deux situations vécues en milieu professionnel



















Présentation et analyse de deux situations professionnelles vécues. Ces situations professionnelles doivent avoir été réellement et concrètement expérimentées par l'apprenant lors de séquences de formation en milieu professionnel. Une situation professionnelle n'est vécue que si l'apprenant y joue un rôle d'acteur, c'est-à-dire que par ses activités il oriente (donne un sens à) la situation professionnelle

Les situations professionnelles présentées mobilisent des compétences identitaires du diplôme



















Les deux situations professionnelles vécues (SPV) se réfèrent à deux situations professionnelles significatives (SPS) différentes

Les deux situations professionnelles vécues n'ont pas nécessairement de lien entre elles



















Chaque SPV est présentée de manière synthétique et contextualisée dans une fiche normalisée de deux pages

Deux exemplaires de ces deux fiches sont envoyés au préalable au jury

Les fiches ne sont pas évaluées en tant que tel, mais servent de support à l'épreuve



















### La soutenance orale dure 40 mn:

### Présentation:

- 10 mn maximum de présentation des 2 SPV
- pour étayer son propos, le candidat peut s'appuyer sur tout support à sa convenance dans la mesure où il est capable de le mettre en œuvre par lui-même



















### **Entretien:**

30 mn maximum d'entretien au cours duquel le candidat doit :

- approfondir les éléments apportés lors de sa présentation
- identifier les capacités mobilisées, leur origine, leur mode d'acquisition au cours de la formation et la manière dont il les a articulées pour faire face à la situation
- montrer sa capacité à prendre du recul par rapport à la démarche qu'il a mise en œuvre. Le jury s'entretient avec le candidat de façon égale sur les 2 situations présentées



















L'objectif de l'évaluation de cette partie de l'épreuve E7 n'est pas de porter une appréciation sur les résultats de l'action, mais d'apprécier la démarche mise en place par l'apprenant pour faire face à une situation professionnelle complexe, sa capacité à l'analyser et sa capacité à prendre du recul par rapport à son action



















### **Evaluation:**

Réalisée, à l'aide d'une grille nationale critériée, par un enseignant de technique et un enseignant de techniques commerciales, tous deux du champ professionnel concerné













