

N° anonymat :

DOCUMENT ÉVALUATEUR – Bac Pro MCV option A – E2 - So chic

Compétences et critères d'évaluation	Activités du candidat	Descripteurs	Evaluation				
			Degré de maîtrise				
	MISSION 1. Mettre en place un outil digital innovant pour améliorer le confort d'achat		NT	1	2	3	4
Activité 1. Participer à l'implantation d'un miroir interactif connecté							
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle Participer à l'agencement de la surface de vente Critères d'évaluation Respect des recommandations du siège en matière d'aménagement de l'espace de vente	1.1 Indiquer deux avantages et deux inconvénients pour le client et deux avantages et deux inconvénients pour l'entreprise de l'implantation d'un miroir interactif connecté.	Identification de 2 avantages et de 2 inconvénients pour le client Identification de 2 avantages et de 2 inconvénients pour l'entreprise					
Rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle Planter les produits selon une logique commerciale et/ou d'entreprise Critères d'évaluation Adaptation de l'aménagement en fonction des attentes des clients et/ou du contexte	1.2 Déterminer, en tenant compte des recommandations de votre responsable, le lieu d'implantation du miroir interactif connecté dans l'espace de vente. Justifier votre réponse.	Proposition d'un lieu d'implantation du miroir Pertinence et cohérence avec le plan du magasin et les recommandations de la responsable Justification pertinente					
	1.3 Proposer une implantation dans le magasin des deux modèles intégrés dans le miroir interconnecté. Justifier votre réponse.	Proposition d'un lieu d'implantation des deux modèles Pertinence et cohérence avec le plan du magasin, le contexte et les recommandations de la responsable Proposition d'une justification appropriée					
Activité 2. Établir les commandes des modèles référencés dans le miroir interactif connecté							
Assurer les opérations préalables à la vente Établir les commandes des produits auprès des fournisseurs indépendants sélectionnés avec la hiérarchie en tenant compte des contraintes Critères d'évaluation Respect des délais de passation des commandes au meilleur rapport coût/prestation	2.1 Préparer la commande de robe courte et de robe longue : les modèles à sélectionner et les quantités à commander.	Détermination correcte des modèles à commander avec les références Justesse des quantités à commander pour les deux modèles Respect des conditions de vente du fournisseur : chaque coloris doit être présent en magasin pour chaque modèle commandé : robe courte et robe longue Respect des conditions de vente du fournisseur : chaque taille doit être présente en magasin pour chaque modèle commandé : robe courte et robe longue					
Assurer les opérations préalables à la vente Établir le prix en fonction de variables commerciales données Critères d'évaluation Pertinence de l'utilisation des outils d'aide à la décision	2.2 Déterminer le prix de vente de la robe courte et celui de la robe longue en appliquant un coefficient multiplicateur de 2,10. Détailler vos calculs et arrondir à deux chiffres après la virgule.	Identification des éléments de calculs (PA HT, CM, PA HT majoré de 9%) Maîtrise des techniques calculatoires Justesse des résultats Arrondis respectés					

Compétences et critères d'évaluation	Activités du candidat	Descripteurs	Evaluation				
			Degré de maîtrise				
	MISSION 2. Contribuer à la mise en place d'un nouveau service personnalisé		NT	1	2	3	4
Activité 3. Communiquer sur la mise en place d'un nouveau service							
Développer la clientèle Sélectionner les gammes de produits à mettre en avant en lien avec la stratégie de l'unité commerciale Critères d'évaluation Cohérence des initiatives locales avec les objectifs, les produits, les cibles, les attentes du client et dans le respect des contraintes légales	3.1 Indiquer trois raisons pour l'entreprise de proposer le service <i>Personal shopper</i> : réservation et privatisation du point de vente.	Identification de 3 raisons pertinentes pour l'entreprise					
Développer la clientèle Communiquer sur l'évènement Recourir aux sites marchands et aux réseaux sociaux Critères d'évaluation Cohérence des choix des moyens de communication, avec les objectifs commerciaux et financiers	3.2 Rédiger les éléments de la publication Instagram qui annonce la mise en place du nouveau service INSTANT VIP.	Identification des 5 éléments indispensables : accroche, hashtag, call to action, smileys, visuels Adéquation des éléments de la publication avec les conseils de la responsable : message court, accrocheur, engageant Adéquation des éléments de la publication avec le contexte de la responsable : présentation du service et la cible Maîtrise des règles rédactionnelles					
Activité 4. Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances							
Développer la clientèle Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances d'une action commerciale Critère d'évaluation Pertinence de l'analyse des résultats/performances	4.1 Calculer les indicateurs commerciaux suivants pour les deux premières semaines du mois d'avril : - La part des nouveaux clients - La part des sessions 1h et des sessions 2h - Le chiffre d'affaires généré par les INSTANT VIP 1h et les INSTANT VIP C 2h - Le chiffre d'affaires total - Le panier moyen - le taux d'évolution du chiffre d'affaires total entre la semaine 1 et 2. Détailler vos calculs et arrondir à deux chiffres après la virgule.	Réalisation du calcul des 8 indicateurs commerciaux Identification des éléments de calculs (données chiffrées à sélectionner) Justification des calculs : détails des calculs Justesse des résultats Maîtrise des techniques calculatoires Arrondis respectés					

Développer la clientèle Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances d'une action commerciale Critère d'évaluation Pertinence de l'analyse des résultats/performances	4.2 Commenter les résultats.	Chaque indicateur commercial est commenté/analysé (8 indicateurs au total)					
Assurer les opérations préalables à la vente Comparer les résultats aux objectifs fixés et proposer des actions correctrices Critère d'évaluation Pertinence de l'utilisation des outils d'aide à la décision	4.3 Comparer les résultats obtenus aux objectifs fixés.	Comparaison des résultats avec les 4 objectifs fixés par la responsable Pertinence de l'analyse					
	4.4 Formuler des préconisations concernant les jours et créneaux horaires à favoriser.	Proposition cohérente de jours et de créneaux horaires de mise en place du service INSTANT VIP					
Développer la clientèle Participer à l'évaluation et à l'analyse des performances d'une action commerciale Critère d'évaluation Pertinence de l'analyse des résultats/performances	4.5 Repérer deux points forts et deux axes d'amélioration du service INSTANT VIP en tenant compte des commentaires et avis clients.	Deux points forts sont repérés en tenant compte des commentaires et avis clients Deux axes d'amélioration pertinents sont proposés					

Nom et signature du correcteur	NOTE SUR 20 (arrondir au ½ point supérieur) /20
--------------------------------	---