

# Baccalauréat Métiers du commerce et de la vente

## EXAMEN SESSION 2023 Mode ponctuel

**Jeudi 24 novembre 2022**



# Au sommaire

---

## Temps forts WEBINAIRE



Retour sur la session  
2022



Aide à la  
préparation  
de la session  
2023



# Retour des centres d'examens GENERALITES

## Les centres d'examens:

- ✓ Un respect des consignes données par la DEC pour qui a permis une bonne organisation des examens
- ✓ Des dossiers et supports de qualité grâce au travail des équipes de formateurs.
- ✓ Des grilles de notation simples et pratiques pour évaluer les candidats



**MAIS**

Des professionnels quasi absents dans les jurys

Première session avec un bilan très positif  
organisation avec les CFA et l'accueil des candidats



# Retour des centres d'examens

## GESTION DES DOSSIERS

### Dossier de conformité (date d'envoi : cf consignes académiques) :

- ✓ Annexe 1 : liste des supports ou fiches
- ✓ Attestation du nombre d'heure de formation + Certificats de travail
- ✓ Attestation PFMP (scolaires)



### Dossiers candidats – session 2023

- ✓ 1 dossier pour l'épreuve E31
- ✓ 1 dossier pour l'épreuve E32



***Point d'attention à porter à la connaissance des apprenants sur le choix de l'entreprise***  
Des lieux non adaptés pour le niveau BAC :

- Petites boulangeries → CAP
- GS alimentaire : peu pertinent pour les candidats pour l'épreuve E31- vente conseil



# Retour des commissions des jurys Candidats

- 😊 Aisance des candidats à s'exprimer
- 😊 Prestations orales intéressantes car bonne connaissance du milieu professionnel.
- 😊 Les tenues professionnelles bien respectées

## RAPPELER pour certains

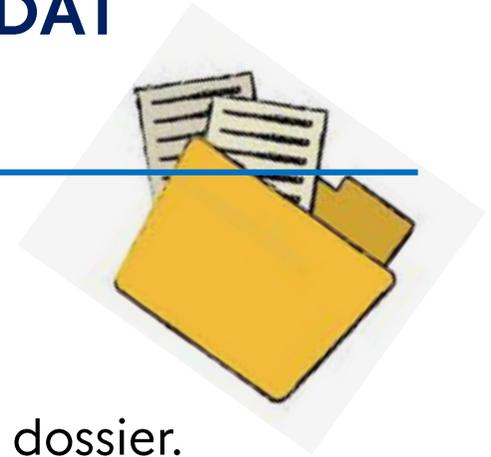
- ✓ L'importance d'une tenue « professionnelle »
- ✓ **Le jour de l'épreuve** : arriver 30 mn avant l'heure précisée sur la convocation (matin et après-midi)
- ✓ E31 ou E32 :
  - respect du temps : 10 mn de présentation
  - ne pas prévoir de diaporama
- ✓ E33 :
  - Respecter le temps prévu



*Je m'entraîne*



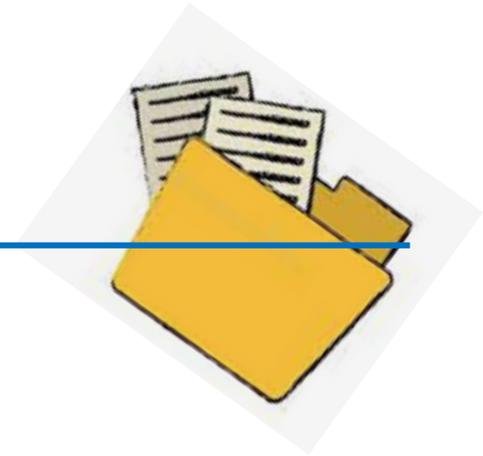
# AIDE A LA REDACTION DOSSIER CANDIDAT EPREUVES E31 – E32



- ✓ Une page de garde serait appréciée.
- ✓ L'annexe 2 (pour E31) et l'annexe 3 (pour E32) à joindre au dossier.
- ✓ Les fiches/supports d'activités doivent :
  - être numérotées (1, 2, 3)
  - comporter un titre (différent de l'appellation du bloc)
  - préciser les compétences associées, le contexte dans lequel l'activité a été réalisée (lieu, moment, personnes impliquées etc)
- ✓ Personnaliser la présentation (documents d'entreprises et/ou photos)



# AIDE AU CHOIX DES ACTIVITES EPREUVES E31 – E32



- ✓ Privilégier des situations réelles.
- ✓ Développer l'omnicanalité.
- ✓ Couvrir si possible des activités sur l'ensemble des compétences du bloc
- ✓ Ne pas confondre commande fournisseur (Bloc 4A) et suivi d'une commande du produit et/ou du service (Bloc 2) → suivi de la commande client

## ***Point d'attention pour l'épreuve E32***

**Des activités hors sujet ou non traitées (ex : réception de marchandise, clôture de caisse ... non traitées : suivi des commandes clients et satisfaction clients.)**

# AIDE A LA PREPARATION DE L'ORAL EPREUVES E31 – E32

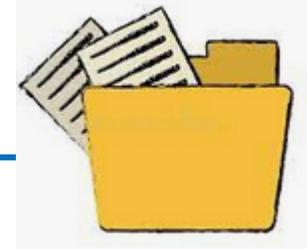


## Inciter les candidats à :

- Utiliser un **vocabulaire professionnel**.
- **Progresser sur l'analyse de leur activité** : ne pas limiter la description à l'exécution de tâches pour éviter un oral peu approfondi et peu professionnel
- **Être curieux** (activités peu voire pas exercées en entreprise → questionner les entreprises (exemples : traitement des réclamations, suivi des commandes clients et satisfaction clients non traités, moyens de règlement...))



# BILAN EPREUVES E33



## Phase 1 : le traitement de l'info ou le contact client

- ✓ Mise en avant de la cohérence de l'action avec le contexte et la stratégie commerciale de l'entreprise
- ✓ Éléments de justification pour la mise en place de l'action

## Phase 2 : La réalisation de l'action de fidélisation

- ✓ Choix et mobilisation des outils de fidélisation et/ou de développement de la clientèle (yc digitaux)
- ✓ Explicitation sur la participation
- ✓ Opportunité de proposition de vente à rebond

## Phase 3 : L'évaluation de l'action



## SITES A CONSULTER

CERPEG



RECTEC



MISSION DE CONTRÔLE (Académie Nantes)



[ac-nantes.fr](http://ac-nantes.fr)

