

**MINISTÈRE DE L'AGRICULTURE**

**BACCALAUREAT PROFESSIONNEL « TECHNICIEN CONSEIL VENTE DE PRODUITS DE JARDIN »**

Examen : BAC PRO TCV-PJ  
 Session :  
 Centre :

N° d'anonymat ou Nom-Prénom du candidat :

Épreuve : E6  
 Date :  
 N° jury :

Capacités Capacités intermédiaires	Critères	Ecrit				Oral				Note	OBSERVATIONS	
		--	-	+	++	--	-	+	++			
<b>C6- Situer l'entreprise dans son environnement socioprofessionnel</b>												
C62- Caractériser l'entreprise	- Repérage des caractéristiques principales - Identification des points forts et points faibles de l'entreprise										/1	
C61- Caractériser le secteur professionnel C63- Identifier les adaptations du secteur professionnel aux demandes sociétales	- Référence aux données géographiques, socio-économiques... - Pertinence du choix des informations transmises										/2	
C64- Prendre en compte la stratégie de l'entreprise	- Repérage des critères de décision - Cohérence de l'analyse										/2	
C65- Se situer dans un cadre social et réglementaire	- Mise en relation des activités réalisées avec l'organisation et des fonctions de l'entreprise										/1	
<b>C7- Communiquer en situation professionnelle</b>												
C71- S'informer sur les évolutions techniques et réglementaires	- Identification des sources d'informations - Pertinence et actualité des informations présentées										/2	
C72- Communiquer au sein d'une équipe C73- Communiquer avec ses partenaires C74- Rendre compte de son activité	- 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	
<b>C8- Organiser son travail en fonction de la politique commerciale de l'entreprise</b>												
C82- Planifier son travail et celui de l'équipe C83- Intégrer les contraintes logistiques et réglementaires spécifiques aux produits	- Programmation dans le temps des objectifs, des moyens, des tâches - Respect des consignes - Identification et prise en compte des contraintes liées aux produits										/5	
C81- Utiliser des outils de gestion commerciale C84- Raisonner son activité en s'appuyant sur des indicateurs commerciaux	- Prise en compte, interprétation des indicateurs et/ou des critères commerciaux - Analyse des résultats obtenus										/5	
<b>Note finale E6 sur 20 en points entiers</b>										<b>/20</b>		

**Remarque :** toutes les capacités intermédiaires doivent être évaluées. Elles peuvent l'être à l'écrit et/ou à l'oral.

Appréciation générale :

Signature(s) du jury

