



**RÉPUBLIQUE
FRANÇAISE**

*Liberté
Égalité
Fraternité*

IGÉSR

**INSPECTION GÉNÉRALE
DE L'ÉDUCATION, DU SPORT
ET DE LA RECHERCHE**

MENTION COMPLÉMENTAIRE VENDEUR-CONSEIL EN ALIMENTATION

RÈGLEMENT D'EXAMEN

Mention complémentaire Spécialité Vendeur-conseil en alimentation			Scolaires (Établissements publics et privés sous contrat) Apprentis (CFA et sections d'apprentissage habilités au CCF) Formation professionnelle continue (Établissements publics)		Scolaires (Établissements privés hors contrat) Apprentis (CFA et sections d'apprentissage non habilités) Formation professionnelle continue (Établissements privés) Enseignement à distance Candidats individuels	
Épreuves	Unités	Coeff.	Mode	Durée	Mode	Durée
E1 – Valorisation de l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité	U1	6	CCF ¹	-	Ponctuel oral	45 mn
E2 – Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client	U2	6	CCF	-	Ponctuel pratique et oral	45 mn

Domaine des Activités Professionnelles

Domaine d'activité 1 :

Valorisation de l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité

Epreuves

Unités

EPREUVE E1 :

Valorisation de l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité

U1

Coeff. 6

Domaine d'activité : 2

Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client

EPREUVE E2 :

Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client

U2

Coeff. 6

Epreuves

EPREUVE E1 : Valorisation de l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité

Mode CCF

à partir des travaux professionnels du candidat réalisés durant le cycle de formation dans le cadre des PFMP et de la formation en établissement.

Sur la base des travaux professionnels du candidat et de tout autre élément susceptible de nourrir son analyse, la commission procède à l'évaluation de ses acquis

Mode Ponctuel oral (45 minutes)

L'épreuve comporte deux phases : une phase de présentation et une phase d'entretien.

- un exposé (15 minutes maximum) : présentation du contexte de l'entreprise puis au moins deux activités issues de son portfolio
- un entretien (30 minutes) : la commission d'interrogation, par un questionnement approprié, amène le candidat à démontrer la maîtrise des compétences du bloc de compétences 1 développées dans le cadre des activités réalisées durant la formation.

Présentation

Déroulement

Epreuves

EPREUVE E2 :

Mise en œuvre, personnalisation et développement de la relation client

Mode CCF

Présentation

à partir des travaux professionnels du candidat réalisés durant le cycle de formation dans le cadre des PFMP et de la formation en établissement.

Déroulement

Sur la base des travaux professionnels du candidat et de tout autre élément susceptible de nourrir son analyse, la commission procède à l'évaluation de ses acquis

Mode ponctuel pratique et oral (45 minutes)

L'épreuve comporte deux phases : une phase de vente-conseil significative, réelle, ou à défaut simulée, et une phase d'entretien.

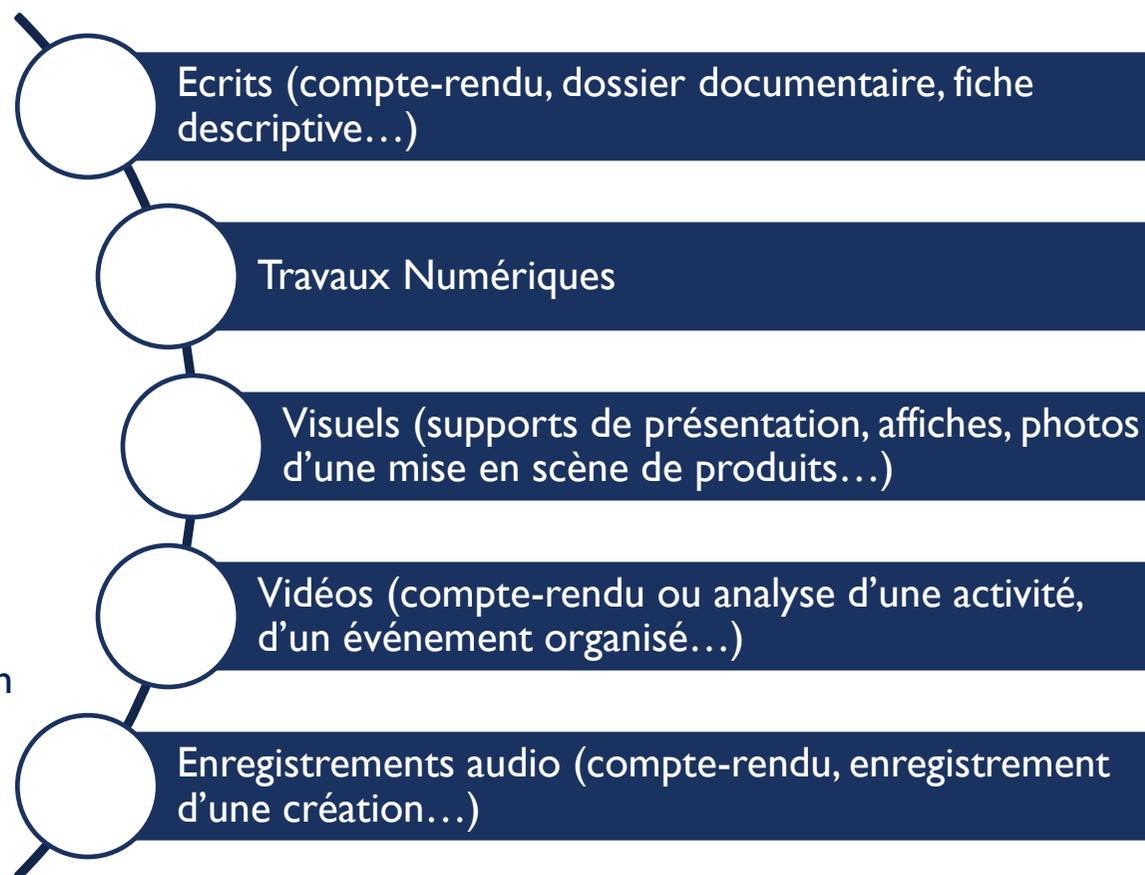
- le candidat réalise une ou plusieurs vente(s)-conseil significatives et réelle(s), ou à défaut simulée(s) (15 minutes),
- un questionnement approprié en prenant notamment appui sur le portfolio (30 minutes) : la commission d'interrogation conduit le candidat à : expliciter les activités réalisées durant la première phase et démontrer plus largement la maîtrise des compétences du bloc de compétences 2.

NATURE DES TRAVAUX PROFESSIONNELS

Le règlement d'examen précise : Sur la base des travaux professionnels du candidat et de tout autre élément susceptible de nourrir son analyse, la commission procède à l'évaluation de ses acquis à partir des critères définis pour l'épreuve et renseigne la grille nationale fournie à cet effet afin de proposer une note sur 20 affectée du coefficient



1. En établissement de formation
2. En Période de formation en entreprise
3. En projet pédagogique



L'ÉVALUATION DES ACQUIS EN CCF (E1 – E2)

Pour fonder le positionnement sur un palier de compétences, l'évaluateur doit disposer des travaux professionnels et d'informations complémentaires qui engagent l'apprenant dans une pratique réflexive :

LES PALIERS DE COMPÉTENCES

OBJECTIF: identifier le profil de l'élève à travers son palier de développement

***Novice**

***Débrouillé**

***Averti**

***Expert**

- Connaissance superficielle

- Connaissance globale

- Connaissance fonctionnelle

- Connaissance approfondie

- Réalisation de tâches guidées en contexte connu

- Application de procédures en contextes variés

- Résolution de problèmes en contextes variés

- Résolution de problèmes inconnus en contextes imprévisibles

IMITER → APPLIQUER → ADAPTER → IMAGINER

Le contexte professionnel

L'activité réalisée, les consignes données, les tâches effectuées, les outils ou supports utilisés...

Les contraintes, obstacles rencontrés et la gestion de ces contraintes

Le résultat obtenu

Le degré de guidance

TROIS QUESTIONNEMENTS POUR TROIS ENJEUX

Comment...

Faire émerger la compétence ?

Mettre en place les conditions pour que l'élève puisse verbaliser son expérience et analyser sa pratique (écrit, oral...)

Permettre à l'évaluateur d'appréhender le contexte ?

L'élève recense les éléments éclairants (contexte, activité réalisée, les consignes données, les tâches effectuées, les outils ou supports utilisés, les contraintes et difficultés, résultats...)

Garder la trace des travaux ?

Un support de valorisation organisé des travaux les plus représentatifs : portfolio numérique

Mention Complémentaire

E1 - Valoriser l'offre de produits alimentaires dans le cadre d'une démarche qualité

MENTION COMPLEMENTAIRE VENDEUR-CONSEIL EN ALIMENTATION	
Épreuve E1 (Unité professionnelle) - Coefficient : 6	
Bloc de compétences 1 :	
VALORISER L'OFFRE DE PRODUITS ALIMENTAIRES DANS LE CADRE D'UNE DEMARCHE QUALITE	
GRILLE D'ÉVALUATION ÉPREUVE : VALORISATION DE L'OFFRE DE PRODUITS ALIMENTAIRES DANS LE CADRE D'UNE DEMARCHE QUALITE	
(E1) CCF	
Session :	Établissement :
Date de l'épreuve :	
Nom et prénom du (de la) candidat(e)	
Numéro du (de la) candidat(e) :	
<u>Composition de la commission d'évaluation :</u>	
Mme / M. Professeur(e) d'économie gestion du (de la) candidat(e)	
&	
Mme / M. Professionnel (le) du secteur du commerce et de la vente. Fonction Entreprise	
Mme / M. Professeur(e) d'économie gestion du (de la) candidat(e)	

MENTION COMPLEMENTAIRE VENDEUR-CONSEIL EN ALIMENTATION
Épreuve E2 (Unité professionnelle) - Coefficient : 6
Bloc de compétences 2
METTRE EN ŒUVRE, PERSONNALISER & DEVELOPPER LA RELATION CLIENT
GRILLE D'ÉVALUATION ÉPREUVE : MISE EN ŒUVRE, PERSONNALISATION & DEVELOPPEMENT DE LA RELATION CLIENT
(E2) CCF

Session :	Établissement :
Date de l'épreuve :	
Nom et prénom du (de la) candidat(e)	
Numéro du (de la) candidat(e) :	
<u>Composition de la commission d'évaluation :</u>	
Mme / M. Professeur(e) d'enseignement professionnel du (de la) candidat(e)	
&	
Mme / M. Professionnel (le) du secteur du commerce et de la vente. Fonction Entreprise	
Mme / M. Professeur(e) d'enseignement professionnel du (de la) candidat(e)	