

Annexe 3 – Spécialités du baccalauréat professionnel du secteur tertiaire et nature des épreuves du concours général des métiers

I. COMMERCIALISATION ET SERVICES EN RESTAURATION

A. Première partie de l'épreuve (durée : 2 h 30 – écrite)

Cette première partie comporte deux sous-épreuves :

- culture professionnelle ;
- dossier professionnel.

B. Seconde partie de l'épreuve (pratique)

Cette seconde partie doit permettre au jury d'apprécier les compétences du candidat dans le domaine de la commercialisation et des services en restauration ainsi que sa maîtrise de la pratique professionnelle et des connaissances technologiques associées.

Cette partie d'épreuve comporte une phase de réalisation (A) et une phase d'entretien (B) :

Phase de réalisation :

- réaliser, à l'aide d'un commis, la mise en place d'une table de 4 couverts et d'une table de 2 couverts avec 2 menus imposés et boissons au choix, ainsi que la décoration florale ;
- prendre la commande des mets et boissons ;
- servir, avec l'aide du commis, les mets et boissons ;
- participer à différents ateliers, qui selon les sessions, peuvent être articulés autour d'activités liées au bar, à la sommellerie, à la préparation d'office, à l'analyse sensorielle, ou à la commercialisation d'une carte de mets et/ou boissons avec un échange en anglais (communication de la carte aux candidats à l'issue des résultats de la première partie de l'épreuve).

Phase d'entretien :

Elle permet au candidat de conduire une analyse concernant sa prestation. Il s'agit également de faire le lien en matière d'organisation et de réalisation par rapport à l'exigence de la réalité professionnelle.

II. CUISINE

A. Première partie de l'épreuve (durée : 2 h 30 – écrite)

Cette première partie comporte deux sous-épreuves :

- culture professionnelle ;
- dossier professionnel.

B. Seconde partie de l'épreuve (pratique)

Cette seconde partie doit permettre au jury d'apprécier les compétences du candidat dans le domaine de la cuisine ainsi que sa maîtrise de la pratique professionnelle et des connaissances technologiques associées. Le candidat travaille seul.

Cette partie d'épreuve comporte une phase de réalisation (A) et une phase d'entretien (B) :

Phase de réalisation :

- réaliser une production culinaire pour 6 à 8 personnes, à partir d'une fiche technique ou d'un panier remis au candidat. La présentation s'effectue au plat et/ou à l'assiette ;
- concevoir et/ou réaliser un dessert pour 4 personnes, dont le thème principal et le panier de denrées seront joints à la convocation des candidats admissibles à la seconde partie de l'épreuve. La présentation s'effectue au plat et/ou à l'assiette.

Phase d'entretien :

Elle permet au candidat de conduire une analyse concernant sa prestation. Il s'agit également de faire le lien en matière d'organisation et de réalisation par rapport à l'exigence de la réalité professionnelle.

III. MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE – option A : animation et gestion de l'espace commercial

A. Première partie de l'épreuve (durée : 3 h – écrite)

L'épreuve prend appui sur le référentiel du baccalauréat métiers du commerce et de la vente, défini dans l'arrêté du 17 décembre 2018.

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à mobiliser ses connaissances et ses compétences en vue de l'analyse et de la résolution d'une ou plusieurs situation(s) professionnelle(s). Cette épreuve évalue les acquis d'apprentissage liés au groupe de compétences 4A : animer et gérer l'espace commercial.

Il s'agit donc d'évaluer la professionnalité des élèves à l'issue de leur formation. Dès lors, l'épreuve doit les conduire à :

- mobiliser les compétences professionnelles dans une large palette d'activités propres à l'exercice du métier de l'option A. Les méta-compétences évaluées sont les suivantes :
 - assurer les opérations préalables à la vente,
 - rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle,
 - développer la clientèle ;
- mobiliser explicitement des compétences transversales (constitutives des compétences professionnelles) et notamment les compétences d'expression écrite, d'analyse, d'argumentation, d'esprit critique, de méthodologie et d'exploitation documentaire.

L'épreuve prend la forme d'un ensemble de situations professionnelles caractéristiques du métier en lien avec l'option présentée par le candidat.

Elle s'appuie sur des ressources documentaires qui permettront au candidat de mettre en œuvre les compétences professionnelles construites attendues et construites au cours de la formation.

Les candidats organisent et structurent leurs réponses en fonction des consignes directement sur la copie (aucune annexe à compléter et à rendre avec la copie).

B. Seconde partie de l'épreuve (préparation : 4 h ; prestation orale : 30 min)

L'épreuve prend appui sur le référentiel du baccalauréat métiers du commerce et de la vente, défini dans l'arrêté du 17 décembre 2018.

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à mobiliser ses connaissances et ses compétences en vue de l'analyse et de la résolution d'une ou plusieurs situation(s) professionnelle(s). Cette épreuve évalue les acquis d'apprentissage liés aux groupes de compétences 4A : animer et gérer l'espace commercial.

Il s'agit donc d'évaluer la professionnalité des élèves à l'issue de leur formation. Dès lors, l'épreuve doit les conduire à :

- mobiliser les compétences professionnelles dans une large palette d'activités propres à l'exercice du métier de l'option A. Les méta-compétences évaluées sont les suivantes :
 - assurer les opérations préalables à la vente,
 - rendre l'unité commerciale attractive et fonctionnelle,
 - développer la clientèle ;
- mobiliser explicitement des compétences transversales (constitutives des compétences professionnelles) et notamment les compétences d'expression écrite, d'analyse, d'argumentation, d'esprit critique, de méthodologie et d'exploitation documentaire.

L'épreuve prend la forme d'un ensemble de situations professionnelles caractéristiques du métier en lien avec l'option présentée par le candidat.

Elle s'appuie sur des ressources documentaires qui permettront au candidat de mettre en œuvre les compétences professionnelles attendues et construites au cours de la formation.

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à :

- analyser la ou les situations proposées ;
- identifier la ou les problématiques posées ;
- mettre en œuvre les compétences professionnelles attendues ;
- proposer des solutions efficaces et pertinentes en réponse à la (aux) problématique(s) ;

- mettre en œuvre une approche analytique pour justifier les propositions et à faire preuve de réflexivité ;
- communiquer dans une perspective professionnelle d'abord pour présenter ses choix au jury et le convaincre de leur pertinence puis dans le cadre d'un entretien avec celui-ci.

IV. MÉTIERS DU COMMERCE ET DE LA VENTE – option B : prospection clientèle et valorisation de l'offre commerciale

A. Première partie de l'épreuve (durée : 3 h – écrite)

L'épreuve prend appui sur le référentiel du baccalauréat métiers du commerce et de la vente, défini dans l'arrêté du 17 décembre 2018.

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à mobiliser ses connaissances et ses compétences en vue de l'analyse et de la résolution d'une ou plusieurs situation(s) professionnelle(s). Cette épreuve évalue les acquis d'apprentissage liés au groupe de compétences 4B : prospecter la clientèle et valoriser l'offre commerciale.

Il s'agit donc d'évaluer la professionnalité des élèves à l'issue de leur formation. Dès lors, l'épreuve doit les conduire à :

- mobiliser les compétences professionnelles dans une large palette d'activités propres à l'exercice du métier de l'option B. Les méta-compétences évaluées sont les suivantes :
 - rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation,
 - mettre en œuvre une opération de prospection,
 - suivre et évaluer l'action de prospection,
 - valoriser les produits et/ou les services ;
- mobiliser explicitement des compétences transversales (constitutives des compétences professionnelles) et notamment les compétences d'expression écrite, d'analyse, d'argumentation, d'esprit critique, de méthodologie et d'exploitation documentaire.

L'épreuve prend la forme d'un ensemble de situations professionnelles caractéristiques du métier en lien avec l'option présentée par le candidat.

Elle s'appuie sur des ressources documentaires qui permettront au candidat de mettre en œuvre les compétences professionnelles attendues et construites au cours de la formation.

Les candidats organisent et structurent leurs réponses en fonction des consignes directement sur la copie (aucune annexe à compléter et à rendre avec la copie).

B. Seconde partie de l'épreuve (préparation : 4 h ; prestation orale : 30 min)

L'épreuve prend appui sur le référentiel du baccalauréat métiers du commerce et de la vente, défini dans l'arrêté du 17 décembre 2018.

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à mobiliser ses connaissances et ses compétences en vue de l'analyse et de la résolution d'une ou plusieurs situation(s) professionnelle(s). Cette épreuve évalue les acquis d'apprentissage liés au groupe de compétences 4B : prospecter la clientèle et valoriser l'offre commerciale.

Il s'agit donc d'évaluer la professionnalité des élèves à l'issue de leur formation. Dès lors, l'épreuve doit les conduire à :

- mobiliser les compétences professionnelles dans une large palette d'activités propres à l'exercice du métier de l'option B. Les méta-compétences évaluées sont les suivantes :
 - rechercher et analyser les informations à des fins d'exploitation,
 - mettre en œuvre une opération de prospection,
 - suivre et évaluer l'action de prospection,
 - valoriser les produits et/ou les services ;
- mobiliser explicitement des compétences transversales (constitutives des compétences professionnelles) et notamment les compétences d'expression écrite, d'analyse, d'argumentation, d'esprit critique, de méthodologie et d'exploitation documentaire.

L'épreuve prend la forme d'un ensemble de situations professionnelles caractéristiques du métier en lien avec l'option présentée par le candidat.

Elle s'appuie sur des ressources documentaires qui permettront au candidat de mettre en œuvre les compétences professionnelles attendues et construites au cours de la formation.

Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à :

- analyser la ou les situations proposées ;
- identifier la ou les problématiques posées ;

- mettre en œuvre les compétences professionnelles attendues ;
- proposer des solutions efficaces et pertinentes en réponse à la (aux) problématique(s) ;
- mettre en œuvre une approche analytique pour justifier les propositions et à faire preuve de réflexivité ;
- communiquer dans une perspective professionnelle d'abord pour présenter ses choix au jury et le convaincre de leur pertinence puis dans le cadre d'un entretien avec celui-ci.

V. ORGANISATION DE TRANSPORT DE MARCHANDISE

A. Première partie de l'épreuve (durée : 3 h – écrite)

Elle prend appui sur un dossier documentaire remis au candidat. Elle doit permettre au jury d'évaluer :

- les compétences acquises par le candidat dans le domaine de l'exploitation et de la gestion des transports ;
- la capacité du candidat à mobiliser ses connaissances dans une perspective professionnelle.

B. Seconde partie de l'épreuve (préparation : 4 h ; prestation orale : 30 min)

Elle prend appui sur une situation d'entreprise de transport. Elle vise à apprécier l'aptitude du candidat à :

- analyser cette situation ;
- mettre en œuvre les techniques appropriées, dans le cadre de solutions pertinentes ;
- communiquer dans une perspective professionnelle.