

# + BTS MUC

## Présentation de la réforme du BTS Management des Unités Commerciales

# + BTS MUC

Présentation de la réforme du BTS

Management des Unités Commerciales: **résumé**

- Il s'agit d'une modification du règlement d'examen, et non pas d'une modification du référentiel.
- Le processus de formation et le processus d'évaluation se déroulent « au fil de l'eau » de manière conjointe, continue et progressive sur les deux années pour les deux épreuves E5 et E6.
- Pour chacune des épreuves ce processus donne lieu la constitution d'un dossier d'évaluation dont les pièces servent à la production de la grille d'évaluation finale, laquelle sert de base à la détermination de la note qui sera retenue pour la certification.
- Cette modification ne change pas les exigences, elle représente une simplification et le gage de la mise en cohérence de la formation et de l'évaluation.

# + BTS MUC

## Éléments de contexte jusqu'en 2014

- épreuve de PDUC ponctuelle,
- épreuve d'ACRC en CCF mais qui présente des caractères d'épreuve ponctuelle :
  - \* un seul oral,
  - \* un mini cas,
  - \* une épreuve centrée sur la première année.

# + BTS MUC

## Eléments de contexte jusqu'en 2014

- un enseignement difficile à évaluer : l'informatique commerciale,
- des compétences évaluées deux fois?
- des missions de management de l'équipe commerciale à évaluer qui se révèlent difficiles à mettre en pratique.



# Partie 1

## Evolution de l'évaluation des compétences et impact sur les savoirs associés



*Les principaux  
changements*

Compétences & Certification		U4 MGUC	U5 ACRC	U6 PDUC
C1 Manager une équipe commerciale	C11 Constituer une équipe professionnelle et motivée	■	■	
	C12 Organiser le travail	■		
C2 Gérer une uc	C21 Assurer le fonctionnement courant de l'uc	■	■	
	C22 Assurer la gestion prévisionnelle	■	■	
	C23 Assurer la communication des résultats	■	■	
C3 Piloter des projets d'action commerciale ou de management				■
C4 Maîtriser la relation avec la clientèle	C41 Vendre		■	■
	C42 Assurer la qualité de service à la clientèle		■	■
	C43 Développer et maintenir la clientèle de l'uc			■
C5 Gérer l'offre de produits et de services	C51 Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle			■
	C52 Gérer les achats et les approvisionnements	■	■	■
	C53 Mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel		■	■
	C54 Dynamiser l'offre de produits et de services		■	■
C6 Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale	C61 Assurer la veille commerciale		■	
	C62 Réaliser des études commerciales		■	
	C63 Enrichir et exploiter le système d'information commercial		■	■

# + BTS MUC

## UNE ENTRÉE PAR LES COMPÉTENCES

Des compétences évaluées une seule fois soit à travers U4 soit à travers U5 soit à travers U6.

- Cela définit les activités qui relèvent de l'une ou l'autre des épreuves,

Activités principales	Compétences professionnelles	Compétences terminales
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Diagnostic de l'offre</li> <li>▪ Sélection et gestion des fournisseurs</li> <li>▪ Négociation des achats</li> <li>▪ Agencement de la surface de vente</li> <li>▪ Mise à disposition de l'offre produits</li> <li>▪ Mise à disposition de l'offre services</li> <li>▪ Animation de l'offre produits/services</li> </ul>	<p><b>C5 gérer l'offre produits/services</b></p>	<p>C51 élaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle</p> <p>C52 gérer les achats et les approvisionnements</p> <p>C53 mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel</p> <p>C54 dynamiser l'offre de produits et de services</p>

## UNE ENTRÉE PAR LES COMPÉTENCES

Des compétences évaluées une seule fois soit à travers U4 soit à travers U5 soit à travers U6.

- Cela définit les activités qui relèvent de l'une ou l'autre des épreuves,
- Cela définit les situations d'évaluation à construire,
- Cela définit les parcours de formation à construire,
- Cela sert à définir l'annexe pédagogique des conventions de stage à négocier avec les entreprises.

## LES COMPÉTENCES QUI RELÈVENT DE U4

C11 Constituer une équipe professionnelle et motivée

C12 Organiser le travail

C21 Assurer le fonctionnement courant de l'UC

C22 Assurer la gestion prévisionnelle

C23 Assurer la communication des résultats

C52 Gérer les achats et les approvisionnements

Ces compétences sont évaluées par l'épreuve d'étude de cas ponctuelle et **non plus par l'intermédiaire des activités réalisées en stage.**

## LES COMPÉTENCES QUI RELÈVENT DE U5

C41 Vendre

C42 Assurer la qualité de service à la clientèle

C53 Mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel

C54 Dynamiser l'offre de produits et de services

C61 Assurer la veille commerciale

C62 Réaliser des études commerciales

C63 Enrichir et exploiter le système d'information commercial

C64 Intégrer les technologies de l'information dans son activité

## LES COMPÉTENCES QUI RELÈVENT DE U6

C3 Piloter des projets d'action commerciale ou de management

C31 concevoir le projet

- \* Diagnostic partiel de L'unité commerciale
- \* Préconisation et analyse des répercussions

C32 conduire le projet

- \* premières réflexions pour la mise en œuvre

C33 évaluer le projet

C43 Développer et maintenir la clientèle de l'UC

**ET**

C51 Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle

# + BTS MUC

## Présentation de la réforme du BTS Management des Unités Commerciales

Pause

SAVOIRS ASSOCIES		U4	U5	U6
S4 Mercatique	S41 Les bases de la mercatique			13
	S42 La relation commerciale			
	S43 La mercatique des réseaux d'unités commerciales			
S5 Management des unités commerciales	S51 Les fondements du management			
	S52 Le manager de l'unité commerciale			
	S53 Le management de l'équipe commerciale			
	S54 organisation de l'équipe			
	S55 management de projet			
S6 Gestion des unités commerciales	S61 gestion courante de l'unité commerciale			
	S62 gestion des investissements			
	S63 gestion de l'offre de l'uc			
	S64 gestion prévisionnelle			
	S65 évaluation des performances de l'uc			
S7 Communication	S71 introduction à la communication			
	S72 la communication dans la relation interpersonnelle			
	S731 les spécificités de la communication managériale			
	S732 la communication et la gestion de projet			
	S74 la communication dans la relation commerciale			
S8 Informatique				



# Partie 2

## Le stage en entreprise



# + Durée du stage

- Le principe reste le même :
  - Le stage en milieu professionnel est essentiellement basé sur des périodes d'immersion totale en entreprise. Ces périodes d'immersion peuvent être complétées par des Missions professionnelles de préparation et de suivi.
  - La période d'immersion totale en entreprise est comprise entre 12 et 14 semaines sur les 2 années de formation.
- Les changements :
  - Suppression du fléchage des stages 1° année → ACRC et 2° année → PDUC .
  - Durée minimale de 4 semaines consécutives en première année.
  - Les missions professionnelles de préparation et de suivi sont limitées à 10 demi-journées par an et ne sont plus obligatoires.

# + BTS MUC

## Présentation de la réforme du BTS Management des Unités Commerciales

Pause



Partie 3 :  
Présentation  
Epreuve E5  
(ACRC)- Coef 4



# + L'épreuve et le support d'évaluation

L'épreuve E5 doit permettre « *d'évaluer les aptitudes du candidat à prendre en responsabilité **des activités commerciales courantes dans une UC, et les connaissances mobilisées à cette occasion*** »

- L'épreuve prend appui sur un dossier professionnel élaboré par le candidat au fur et à mesure de sa formation ;
- Ce dossier professionnel comprend des fiches d'activités permettant de valider des compétences . Une activité peut permettre de travailler plusieurs compétences.
- Ces activités commerciales sont menées en unité commerciale ou à titre de complément lors d'activités proposées par l'équipe pédagogique.

# + Les compétences évaluées

## 5 compétences

- C 41 : Vendre ;
- C 42 : Assurer la qualité de service à la clientèle ;
- C 53 : Mettre en place un espace commercial attractif et fonctionnel ;
- C 54 : Dynamiser l'offre de produits et de services ;
- C 6 : Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale ;
  - C61 : Assurer la veille commerciale
  - C62 : Réaliser des études commerciales
  - C63 : Enrichir et exploiter
  - C64 : Intégrer les technologies de l'information dans son activité.

# + Les savoirs associés mobilisés

- S 41 Les bases de la mercatique ;
- S 42 La relation commerciale ;
- S 71 – S 72 – S 74 L'introduction à la communication, la communication dans la relation interpersonnelle, la communication dans la relation commerciale ;
- S 8 L'informatique commerciale

# + La notion d'activités commerciales courantes

- Ces activités relèvent des domaines suivants :
  - > maîtrise de la RC avec la clientèle
  - > contact efficace avec les autres intervenants de la chaîne de valeur de l'UC
    - fournisseurs, centrale d'achat,
    - autres UC du réseau,
    - autres services de l'UC ou du réseau
  - > animation de l'offre
  - > utilisation courante et efficace de l'informatique commerciale dédiée aux activités courantes

## + Les fiches d'activités professionnelles dans le cadre du CCF

- Le dossier d'ACRC est constitué de fiches d'activités professionnelles réalisées progressivement tout au long de la formation ;
- Cela suppose de rendre compte d'un certain nombre d'activités (*rappel : 5 compétences à évaluer C 41-C42-C53-C54-C6, sachant que C6 a 4 sous-compétences*);
- Chaque fiche d'activités professionnelles doit donner lieu à une évaluation ;
- Une activité professionnelle permet de développer une ou plusieurs compétences.
- Intérêts des retours d'expérience de stage et des bilans de stage.
- Progression et démarche d'évaluation: cohérentes à priori dans le temps suivant un calendrier, ne pas exclure les retour en arrière et les aménagements en fonction des aléas, des opportunités et des parcours individuels.

# + La présentation des fiches d'activités professionnelles dans le cadre du CCF

- Chaque compétence peut être évaluée dans le cadre d'une ou plusieurs fiches d'activités.
- Une fiche d'activité peut permettre d'évaluer plusieurs compétences
- La forme de la fiche d'activités professionnelles n'est pas normée.
- Chaque fiche d'activités professionnelles doit décrire :
  - > la date et la durée de l'activité ;
  - > le contexte professionnel de l'activité ;
  - > les objectifs poursuivis ;
  - > la méthodologie utilisée ;
  - > les moyens et techniques mis en œuvre ;
  - les résultats obtenus

# + BTS MUC

## Présentation de la réforme du BTS Management des Unités Commerciales

Pause



# Partie 4 : L'évaluation du candidat en ACRC



# + Qui évalue le candidat ?

- La commission d'évaluation est composée d'un professeur de GRC (ayant en charge le suivi de l'étudiant), d'un professionnel ou à défaut d'un autre enseignant en charge des enseignements professionnels en BTS MUC ;
- Cette commission évalue le degré de maîtrise des compétences et des savoirs acquis au travers des activités professionnelles à la fin des deux années de formation et arrête la note de d'ACRC;
- Cette commission travaille sur pièces en l'absence du candidat.
- La note de CCF n'est pas communiquée au candidat.

# + Quand évaluer le candidat en CCF ?

- L'épreuve E5 est un contrôle en cours de formation : l'évaluation doit être réalisée au fur et à mesure de la formation de l'étudiant ; Les fiches d'activités viennent alimenter progressivement le dossier professionnel
- Cela implique un suivi individualisé et continu de chaque étudiant, à travers notamment des bilans de stage sous forme de retour d'expérience
- La commission d'évaluation qui arrête la note de CCF se réunit à la fin des deux années de formation
- 1h de GRC en deuxième année tout au long de l'année envisageable (cf p74 non actualisée).

# + La mise en œuvre de l'évaluation en CCF

- On peut retenir une pluralité des modes d'évaluation ;
  - Soutenance, production collective, production écrite individuelle, épreuve pratique, étude de cas, entretien de fin de stage et autres...
- Les évaluations au fil de l'eau sont assurées par le professeur, le tuteur ou les deux conjointement ;
- Une évaluation finale est réalisée, conformément à la grille présentée dans la circulaire par le professeur ayant réalisé le suivi et un professionnel, ou par un professeur de l'équipe pédagogique ayant en charge l'enseignement professionnel.

# + Quels sont les cas de « non validation » ?

- La mention « non valide » peut-être prononcée lorsqu'une des situations suivantes est constatée :
  - absence de dossier professionnel ;
  - durée de stage inférieure à la durée requise par la réglementation de l'examen
  - dossier non visé ou signé par les personnes habilitées à cet effet.

# + BTS MUC

## Présentation de la réforme du BTS Management des Unités Commerciales

Pause



Partie 5 :  
Présentation du  
Epreuve E6  
(PDUC)- Coef 4



# + L'épreuve et le support d'évaluation

L'épreuve E6 doit permettre « *d'évaluer les aptitudes du candidat à prendre des décisions ayant une incidence directe sur le développement d'une UC en appréciant les conséquences humaines, financières et organisationnelles et en estimant leur faisabilité* ».

- L'épreuve prend appui sur un dossier professionnel élaboré par le candidat au fur et à mesure de sa formation ;
- Ce dossier professionnel s'appuie sur un projet de développement en cohérence avec la politique de l'enseigne.

# + Les compétences évaluées

- C 3 : Piloter des projets d'action commerciale ou de management ;
  - C31 Concevoir le projet
  - C32 Conduire le projet
  - C33 Evaluer le projet
- C 43 : Développer et maintenir la clientèle de l'unité commerciale ;
- C 51 : Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle.

# + Les savoirs associés mobilisés

- S 43 La mercatique des réseaux d'unités commerciales ;
- S 55 Le management de projet ;
- S 732 La communication et le management de projet.

# + La notion de projet

- Les projets relèvent essentiellement :
  - du développement de la clientèle ;**ET** ( cf grille d'évaluation, annexe 10)
  - du développement de l'offre.

# + Le contenu du dossier

- Le contrôle en cours de formation prend appui sur un dossier professionnel élaboré par le candidat au fur et à mesure de sa formation. Ce dossier récapitule chacune des étapes du projet de développement de l'unité commerciale :
  - - diagnostic partiel de l'unité commerciale,
  - - préconisation comportant une analyse de ses répercussions humaines, financières et organisationnelles,
  - - premières réflexions pour la mise en œuvre de la préconisation.
- Pour chacune de ces étapes est jointe l'évaluation qui en a été faite par le ou les professeurs.



# Partie 6 : L'évaluation du candidat en PDUC



# + La mise en œuvre de l'évaluation en CCF

- Les évaluations au fil de l'eau des différentes parties du projet sont assurées par le professeur, le tuteur ou les deux conjointement ;
- Une évaluation finale est réalisée, conformément à la grille présentée dans la circulaire par le professeur ayant réalisé le suivi et un professionnel, ou à un professeur de l'équipe pédagogique ayant en charge l'enseignement professionnel.

# + Quand évaluer le candidat en CCF ?

- L'épreuve E6 est un contrôle en cours de formation : l'évaluation doit être réalisée au fur et à mesure de la formation de l'étudiant et peut prendre plusieurs formes.
- Cela implique un suivi individualisé et continu de chaque étudiant basé en particulier sur les trois grilles d'évaluation correspondant aux trois étapes du projet.
- Ces grilles d'évaluation doivent prendre en compte
  - Les niveaux de maîtrise,
  - Les critères d'évaluation,
  - Les compétences visées,
  - Chaque grille peut reprendre la grille finale dans les éléments qui correspondent à chaque étape.



# Annexe 11 – grille d'évaluation PDUC

## Epreuves E6- PDUC, les niveaux de maîtrise

	1	2	3	4
	subit	Exécute	Maîtrise	Est expert
<b>L1</b>	N'utilise aucune donnée	Utilise des données partielles	Mobilise des données variées et actualisées	Met en relation les données
<b>L2</b>	Ne définit pas les objectifs	Ne rattache pas les objectifs au contexte	Contextualise et mesure les objectifs	Décline les objectifs en indicateurs et outils de suivi
<b>L3</b>	Ne réalise ni analyse, ni diagnostic	Présente une analyse, un diagnostic incomplets	Analyse/diagnostic sans mise en perspective	Analyse/diagnostic en tenant compte du contexte
<b>L4</b>	Préconise/agit sans pertinence, ni réalisme	Ne contextualise pas la préconisation/action	Préconise/agit de façon réaliste et pertinente	Inscrit la préconisation/action dans la stratégie du réseau ou de l'UC
<b>L5</b>	N'utilise aucune démarche/méthode	Met en œuvre une démarche/méthode	Maîtrise la démarche/méthode	Est capable de transférer la démarche/méthode
<b>L6</b>	Ne mobilise aucun moyen/outil	Utilise les moyens/outils existants	Choisit les moyens/outils adaptés	Élabore les moyens/outils
<b>L7</b>	Ne repère aucune implication	Repère quelques implications	Repère les implications clé	Évalue les implications
<b>L8</b>	N'argumente pas	Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante	Utilise des arguments pertinents	Argumente de façon convaincante



# Quand évaluer le candidat en CCF ?

- La conception du projet



## PROJET DE DEVELOPPEMENT DE L'UNITE COMMERCIALE Grille d'évaluation intermédiaire n° 1

43

<b>CANDIDAT(E) :</b> Nom : Prénom :	<b>Etablissement :</b>
	<b>DATE :</b>

DEGRE DE MAITRISE DE LA COMPETENCE C31 – Concevoir le projet			
<i>* Entourez les cases correspondant aux compétences acquises</i>			
Qualité et actualité de l'analyse des spécificités de l'UC et, le cas échéant, de son insertion dans un réseau			
1	2	3	4
Subit	Exécute	Maîtrise	Est expert
N'utilise aucune donnée	Utilise des données partielles	Mobilise des données variées et actualisées	Met en relation les données
Ne réalise ni analyse, ni diagnostic	Présente une analyse et/ou un diagnostic incomplets	Analyse / diagnostique sans mise en perspective	Analyse / diagnostique avec une mise en perspective
N'argumente pas	Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante	Utilise des arguments pertinents	Argumente de façon convaincante
Qualité du diagnostic et de la démarche qui y a conduit			
1	2	3	4
Subit	Exécute	Maîtrise	Est expert
Ne réalise ni analyse, ni diagnostic	Présente une analyse et/ou un diagnostic incomplets	Analyse / diagnostique sans mise en perspective	Analyse / diagnostique avec une mise en perspective
N'utilise aucune démarche / méthode	Met en œuvre une démarche / méthode	Maîtrise la démarche / méthode	Est capable de transférer la démarche / méthode
Ne mobilise aucun moyen / outil	Utilise les moyens / outils existants	Choisit les moyens / outils adaptés	Elabore les moyens / outils
N'argumente pas	Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante	Utilise des arguments pertinents	Argumente de façon convaincante

SYNTHESE C31 – Concevoir le projet				
Critères évalués	Degré de maîtrise			
	1	2	3	4
Qualité et actualité de l'analyse des spécificités de l'UC et, le cas échéant, de son insertion dans un réseau				
Qualité du diagnostic et de la démarche qui y a conduit				
Commentaires et Remarques :				



PROJET DE DEVELOPPEMENT DE L'UNITE COMMERCIALE  
Grille d'évaluation intermédiaire n° 2

<b>CANDIDAT(E) :</b> Nom : Prénom :	<b>Etablissement :</b>  <b>Date :</b>
---	---

DEGRE DE MAITRISE DE LA COMPETENCE  
C32 – Conduire le projet

\* Entourez les cases correspondant aux compétences acquises

**Pertinence et réalisme de la préconisation**

1	2	3	4
Subit	Exécute	Maîtrise	Est expert
Ne définit pas les objectifs	Ne rattache pas les objectifs au contexte	Contextualise et mesure les objectifs	Décline les objectifs en indicateurs et outils de suivi
Préconise / agit sans pertinence	Ne contextualise pas la préconisation / action	Préconise / agit de façon réaliste et pertinente	Inscrit la préconisation / action dans la stratégie du réseau ou de l'UC
N'argumente pas	Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante	Utilise des arguments pertinents	Argumente de façon convaincante

**Repérage des implications humaines, financières, organisationnelles de la préconisation**

1	2	3	4
Subit	Exécute	Maîtrise	Est expert
Ne mobilise aucun moyen / outil	Utilise les moyens / outils existants	Choisit les moyens / outils adaptés	Elabore les moyens / outils
Ne repère aucune implication	Repère quelques implications	Repère les implications clé	Evalue les implications
N'argumente pas	Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante	Utilise des arguments pertinents	Argumente de façon convaincante

SYNTHESE  
C32 – Conduire le projet

Critères évalués	Degré de maîtrise			
	1	2	3	4
Pertinence et réalisme de la préconisation				
Repérage des implications humaines, financières, organisationnelles de la préconisation				

Commentaires et remarques :

# + Quand évaluer le candidat en CCF ?

- La conduite du projet



# Quand évaluer le candidat en CCF ?

## ■ L'évaluation du projet

<b>CANDIDAT(E) :</b> Nom : Prénom :		<b>DATE :</b> <b>Etablissement :</b>	
<b>DEGRE DE MAITRISE DE LA COMPETENCE</b> <b>C33 – Evaluer le projet</b>			
<b>Pertinence du suivi envisagé</b>			
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Subit</b>	<b>Exécute</b>	<b>Maîtrise</b>	<b>Est expert</b>
N'utilise aucune donnée	Utilise des données partielles	Mobilise des données variées et actualisées	Met en relation les données
Ne définit pas les objectifs	Ne rattache pas les objectifs au contexte	Contextualise et mesure les objectifs	Décline les objectifs en indicateurs et outils de suivi
Ne mobilise aucun moyen / outil	Utilise les moyens / outils existants	Choisit les moyens / outils adaptés	Elabore les moyens / outils
N'argumente pas	Argumente de façon peu pertinente et peu convaincante	Utilise des arguments pertinents	Argumente de façon convaincante
<b>DEGRE DE MAITRISE DE LA COMPETENCE</b> <b>C43 - Développer et maintenir la clientèle de l'unité commerciale</b>			
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Subit</b>	<b>Exécute</b>	<b>Maîtrise</b>	<b>Est expert</b>
N'utilise aucune donnée	Utilise des données partielles	Mobilise des données variées et actualisées	Met en relation les données
Ne définit pas les objectifs	Ne rattache pas les objectifs au contexte	Contextualise et mesure les objectifs	Décline les objectifs en indicateurs et outils de suivi
N'utilise aucune démarche / méthode	Met en œuvre une démarche / méthode	Maîtrise la démarche / méthode	Est capable de transférer la démarche / méthode
Ne mobilise aucun moyen / outil	Utilise les moyens / outils existants	Choisit les moyens / outils adaptés	Elabore les moyens / outils
<b>DEGRE DE MAITRISE DE LA COMPETENCE</b> <b>C51 – Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle</b>			
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>
<b>Subit</b>	<b>Exécute</b>	<b>Maîtrise</b>	<b>Est expert</b>
N'utilise aucune donnée	Utilise des données partielles	Mobilise des données variées et actualisées	Met en relation les données
Ne définit pas les objectifs	Ne rattache pas les objectifs au contexte	Contextualise et mesure les objectifs	Décline les objectifs en indicateurs et outils de suivi
Ne réalise ni analyse, ni diagnostic	Présente une analyse et/ou un diagnostic incomplets	Analyse / diagnostique sans mise en perspective	Analyse / diagnostique avec une mise en perspective
N'utilise aucune démarche / méthode	Met en œuvre une démarche / méthode	Maîtrise la démarche / méthode	Est capable de transférer la démarche / méthode
Ne mobilise aucun moyen / outil	Utilise les moyens / outils existants	Choisit les moyens / outils adaptés	Elabore les moyens / outils
<b>SYNTHESE</b>			
<b>Critères évalués</b>			<b>Degré de maîtrise</b>
			<b>1</b>
			<b>2</b>
			<b>3</b>
			<b>4</b>
<b>C33 – Evaluer le projet</b>			
<b>C43 - Développer et maintenir la clientèle de l'unité commerciale</b>			
<b>C51 – Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle</b>			
<b>Commentaires et remarques :</b>			

# + BTS MUC

## Présentation de la réforme du BTS Management des Unités Commerciales

Pause

## + Quels sont les cas de « non validation » ?

- La mention « non valide » peut-être prononcée lorsqu'une des situations suivantes est constatée :
  - absence de dossier professionnel ;
  - durée de stage inférieure à la durée requise par la réglementation de l'examen
  - dossier non visé ou signé par les personnes habilitées à cet effet.

## CONCLUSION

- PAS DE DOUBLE PROCESSUS D'ÉVALUATION,
- POUR LE CCF IL Y A UNE COMMISSION FINALE QUI STATUE UNIQUEMENT EN FONCTION DES COMPÉTENCES ET DE LA GRILLE D'ÉVALUATION NATIONALE,
- POUR LE CONSEIL DE CLASSE, LES CRITÈRES SONT DIFFÉRENTS, LES PONDÉRATIONS SONT DIFFÉRENTES, LES NOTES SONT COMMUNIQUÉES PAR L'INTERMÉDIAIRE DU CONSEIL DE CLASSE.
- DIFFÉRENTIEL D'ÉVALUATION CCF-PONCTUEL