

EPREUVE E6 : PROJET DE DEVELOPPEMENT DE L'UNITE COMMERCIALE

Coefficient : 4

1. Objectif

Cette épreuve permet d'évaluer les aptitudes du candidat à prendre des décisions commerciales ayant une incidence directe sur le développement d'une unité commerciale, en appréciant les conséquences humaines, financières et organisationnelles qu'elles entraînent, en estimant leur faisabilité et en mesurant les risques et les opportunités.

2. Contenu

Compétences	Savoirs associés
C3 Piloter des projets d'action commerciale ou de management	S43 la mercatique des réseaux d'unités commerciales
C43 Développer et maintenir la clientèle de l'unité commerciale	S55 le management de projet
C51 Elaborer une offre commerciale adaptée à la clientèle	S732 la communication et le management de projet

L'épreuve s'appuie sur un projet de développement d'une unité commerciale en cohérence avec la politique globale du réseau dont elle fait le plus souvent partie. Ceci implique non seulement une bonne compréhension du fonctionnement local de l'unité commerciale, mais surtout d'estimer sa marge de manœuvre, d'apprécier son projet dans la globalité de la politique du réseau et de savoir communiquer sur son projet. Ce projet mené dans le cadre d'une unité commerciale se limite à sa conception et aux premières réflexions de mise en œuvre.

L'approche doit être professionnelle. Elle implique l'utilisation de méthodes d'analyse rigoureuses, d'outils et techniques adaptés et en particulier du potentiel offert par l'informatique.

Les projets de développement d'une unité commerciale relèvent essentiellement:

- Du développement de la clientèle : accès à une nouvelle clientèle ou augmentation des achats des clients actuels,
- Du développement de l'offre de produits et/ou de services.

↳ Voir le diaporama : « PDUC ».

3. Modalités d'évaluation du CCF

3.1. Modalités d'évaluation du CCF

Le contrôle en cours de formation (CCF) 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.

↪ **Voir les diverses fiches ressource pour chaque partie.**

Pour chacune de ces étapes est jointe l'évaluation qui en a été faite par le ou les professeurs.

↪ **Voir la fiche : « Grille d'évaluation PROF ».**

Dossier de PDUC = 10 pages, pas + pas -

3.2. Critères d'évaluation

Les critères d'évaluation sont les suivants :

- La qualité de l'analyse des spécificités de l'unité commerciale,
- Qualité et actualité de l'analyse des spécificités de l'unité commerciale et, le cas échéant, de son insertion dans un réseau,
- Qualité du diagnostic et de la démarche qui y a conduit,
- Pertinence et réalisme de la préconisation,
- Repérage des implications humaines, financières, organisationnelles de la préconisation,
- Pertinence du suivi envisagé,
- Clarté et pertinence des explications et de l'argumentation.

L'évaluation donne lieu à une note sur 20.

La mention non valide (NV) peut être prononcée lorsqu'une des situations suivantes est constatée :

- Absence du 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.