

L'ACRC

ACRC 1

### DES ACTIVITES AU PROJET

**1<sup>ère</sup> année**

L'étudiant présente les activités qu'il a réalisé.  
Il acquiert une compréhension du fonctionnement de son UC.

**DOSSIER ACRC**

**1<sup>ère</sup> et 2<sup>ème</sup> année**

L'étudiant prend du recul vis-à-vis du fonctionnement de son UC et propose un projet visant à développer l'activité commerciale.


**DOSSIER Pduc**

ACRC 2

### Analyse et Conduite de la Relation Commerciale (ACRC)


Objectifs de l'épreuve :

- Evaluer les aptitudes du candidat à prendre en responsabilité des activités commerciales courantes dans une unité commerciale.
- Apprécier les connaissances mobilisées à cette occasion.
- L'utilisation des Technologies de l'Information et de la Communication (TIC).



ACRC 3

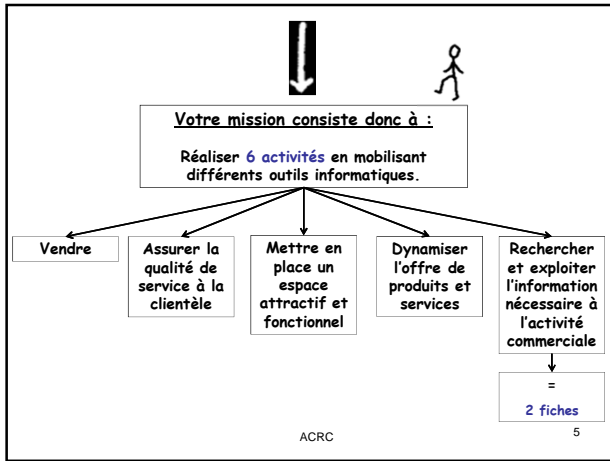
### Le dossier d'ACRC.



```

    graph TD
      A[6 activités] --> B[Qui relèvent]
      B --> C[Différents domaines de compétences]
      C --> D[Maitrise de la relation commerciale avec la clientèle]
      C --> E[Contact efficace avec les autres intervenants dans la chaîne de la valeur de l'unité commerciale]
      C --> F[Animation de l'offre]
      C --> G[Utilisation courante et efficace de l'informatique commerciale.]
    
```

ACRC 4



**Le dossier d'ACRC.**

6 fiches — [www.deltabut.com](http://www.deltabut.com)

<p><u>Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale</u> (10/12/15)</p>	<p><b>Le Système d'Information Commerciale (SIC).</b> <b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Déterminer les types d'informations gérées par l'UC (entrantes, sortantes, internes ou externes).</li> <li>- Définir comment ces informations sont collectées, traitées, diffusées et stockées par l'UC?</li> <li>- Connaître le rôle de tous les acteurs au sein du SIC.</li> </ul>
<p><u>Vendre</u> (14/01/16)</p>	<p><b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Préparer l'entretien de vente.</li> <li>- Établir le contact avec le client.</li> <li>- Argumenter.</li> <li>- Conclure la vente.</li> </ul>

Évaluation au fil de l'eau = toute l'année scolaire

ACRC 6

**Le dossier d'ACRC.**

6 fiches — [www.deltabut.com](http://www.deltabut.com)

<p><u>Mettre en place un espace attractif et fonctionnel</u> (10/03/16)</p>	<p><b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Agencer la surface de vente</li> <li>- Mettre en valeur les produits et assurer la visibilité des services</li> </ul>
<p><u>Assurer la qualité de service à la clientèle</u> (24/03/16)</p>	<p><b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Accueillir, informer, conseiller.</li> <li>- Gérer les insatisfactions et les suggestions.</li> <li>- Suivre la qualité des prestations.</li> </ul>

Évaluation au fil de l'eau = toute l'année scolaire

ACRC 7

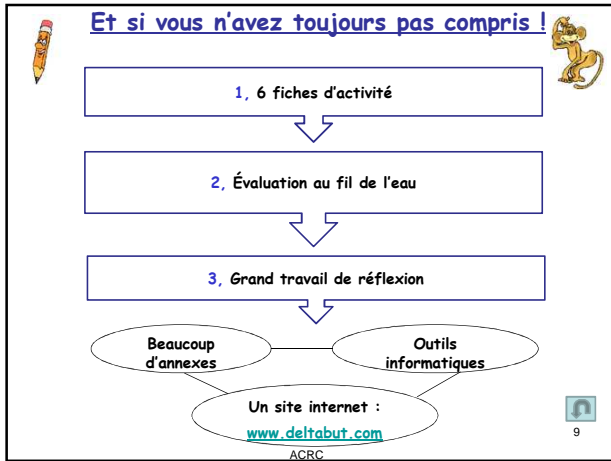
**Le dossier d'ACRC.**

6 fiches — [www.deltabut.com](http://www.deltabut.com)

<p><u>Rechercher et exploiter l'information nécessaire à l'activité commerciale</u> (13/06/16)</p>	<p><b>Le diagnostic.</b> <b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Assurer la veille commerciale.</li> <li>- Réaliser et exploiter des études commerciales.</li> <li>- Enrichir et exploiter le système d'information commercial.</li> <li>- Intégrer les technologies de l'information dans son activité.</li> </ul>
<p><u>Dynamiser l'offre de produits et services</u> (03/11/16)</p>	<p><b>Objectifs :</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Organiser des actions de promotion des ventes.</li> <li>- Organiser des animations sur le lieu de vente.</li> </ul>

Évaluation au fil de l'eau = toute l'année scolaire

ACRC 8



### L'épreuve d'ACRC.

La méthodologie tu suivras  
Que cela te conviennes ou pas  
Et une bonne note tu espéreras !

10

### Le degré de maîtrise des compétences.

DEGRÉ DE MAÎTRISE DES COMPÉTENCES				
	1	2	3	4
	Subit -2.5	Exécute -1.5	Maîtrise +1.5	Est expert +2.5
1	Ne peut pas expliquer	Décrit	Analyse	Remédie
2	N'utilise aucune méthode	Met en œuvre les méthodes	Comprend les méthodes	Adapte les méthodes
3	Ne mobilise aucun outil	Pratique les outils	Choisit les outils adaptés	Évalue les outils
4	Donne la main	Fait sous contrôle	Fait en autonomie	Transfère à d'autres situations voire à des tiers
5	Agit sans information	Agit avec information	Recherche l'information pour agir	Apporte de l'information
6	Ne communique pas	Fait un compte rendu	Fait comprendre	Fait adhérer


11

### Le degré de maîtrise des compétences.

Critères	Degré de maîtrise des compétences			
	1	2	3	4
La qualité de l'analyse des spécificités de l'unité commerciale + la qualité de l'analyse des situations professionnelles. L'utilisation pertinente des outils et méthodes.				
Degré d'autonomie.				
L'efficacité du recours aux technologies de l'information et de la communication + l'efficacité de l'interrogation du système d'information + la qualité de l'exploitation du système d'information commercial. La qualité de la communication.				
<b>Note</b>	<b>/20</b>			

12


### L'épreuve d'ACRC.



La grille d'évaluation Prof

La grille d'auto évaluation Étudiant

*La méthodologie tu suivras  
Que cela te conviennes ou pas  
Et une bonne note tu espéreras !*



ACRC


13

Enfin...




**Remarque n°1**





Voir les fiches ressources.



[www.deltabut.com](http://www.deltabut.com)

ACRC

14





The web site : [www.deltabut.com](http://www.deltabut.com)



La méthodologie



Des fiches ressources




Merci de votre attention !

ACRC

15

REMARQUE N°1



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.

ACRC

16